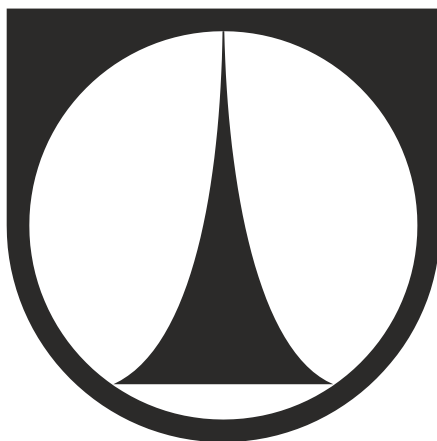


TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Ekonomická fakulta



DIPLOMOVÁ PRÁCE

2013

Hana Čihulková

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta

Studijní program: **N 6208 – Ekonomika a management**
Studijní obor: **Podniková ekonomika**

Využití forfaitingu ve financování podniků v České republice

Use of forfaiting in financing of companies in the Czech Republic

DP – PE – KFÚ 2013 02

Bc. Hana Čihulková

Vedoucí práce: Ing. Olga Malíková, katedra financí a účetnictví

Konzultant: Ing. Dita Korpasová-Ehrenbergerová, UniCredit Bank CR, a.s.

Počet stran: 86

Počet příloh: 6

Datum odevzdání: 6. května 2013

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

V Liberci, 6. května 2013

Anotace

Cílem diplomové práce bylo zhodnocení možností podniku při jeho financování se zaměřením na získávání finančních prostředků prostřednictvím postupování pohledávek a to zejména formou forfaitingu. V první části jsou definována teoretická východiska pro běžné způsoby financování a detailnější vymezení forfaitingu, specifikování jeho výhod a nevýhod, průběh forfaitingové operace. V praktické části je zmapován trh faktoringových a forfaitingových služeb v České republice, které se podnikům nabízejí při řešení otázky odkupu pohledávek, a to jak poskytované univerzálními bankovními domy tak specializovanými finančními společnostmi. Závěrečná část se věnuje vlastnímu porovnání financování formou klasického úvěru a odkupem pohledávky pomocí forfaitingu, dochází k finančnímu zhodnocení obou variant.

Klíčová slova

Alternativní zdroje financování, forfaitér, forfaiting, odkup pohledávek.

Annotation

The object of the diploma thesis was to evaluate possibilities of company financing with focus on obtaining cash by sales of receivables, especially through forfaiting. In the first part theoretical base of usual ways of financing and more detailed forfaiting description are defined, forfaiting advantages and disadvantages are specified and process of forfaiting operation is described. The practical part surveys market of financial services in the Czech Republic which are offered to companies to answer questions connected with sales of receivables provided by both universal banks and specialized financial firms. The final part is focused on comparison of financing by classical bank loan and by sales of receivables and on financial evaluation of both options.

Key Words

Alternative sources of financing, forfaiter, forfaiting, sales of receivables.

Obsah

Seznam obrázků.....	10
Seznam tabulek.....	11
Seznam zkratk.....	12
Úvod	13
1 Zdroje financování podnikatelských subjektů	15
1.1 Faktory ovlivňující rozhodování v oblasti financování	16
1.2 Klasifikace zdrojů financování	18
1.2.1 Vlastní zdroje financování.....	20
1.2.2 Cizí zdroje financování.....	25
1.2.3 Alternativní zdroje financování	32
2 Forfaiting.....	36
2.1 Definice forfaitingu.....	36
2.2 Zajištění pohledávek z forfaitingu	38
2.3 Náklady forfaitingu	39
2.4 Výhody a nevýhody forfaitingu	40
2.5 Metody diskontování	42
2.5.1 Straight discount (přímý diskont)	43
2.5.2 Discount to Yield (diskont k výnosu).....	44
2.6 Průběh typické forfaitingové transakce	45
2.7 Význam forfaitingu v současném obchodě.....	47
3 Syntéza možností a podmínek při odkupu pohledávek na českém trhu	49
3.1 Česká exportní banka, a.s.....	50
3.2 Československá obchodní banka, a.s.	53
3.3 Komerční banka, a.s.....	58
3.4 Česká spořitelna, a.s.....	59
3.5 UniCredit Bank Czech Republic, a.s.	62
3.6 Transfinance, a.s.	63

3.7	Ostatní subjekty	65
3.8	Shrnutí podmínek u faktoringu a forfaitingu	67
4	Porovnání podmínek financování úvěrem a forfaitingem na modelových příkladech.....	69
4.1	Financování tuzemského obchodu	69
4.1.1	Využití forfaitingu	69
4.1.2	Financování úvěrem	72
4.1.3	Dílčí závěr.....	75
4.2	Financování zahraničního obchodu	75
4.2.1	Využití forfaitingu	76
4.2.2	Financování úvěrem	79
4.2.3	Dílčí závěr.....	81
	Závěr	82
	Seznam citací.....	85
	Seznam příloh	87

Seznam obrázků

<i>Obr. 1: Základní schéma forfaitingu</i>	<i>46</i>
<i>Obr. 2: Podíly finančních a faktoringových společností na trhu faktoringu v roce 2012</i>	<i>49</i>
<i>Obr. 3: Schéma působení České exportní banky</i>	<i>51</i>

Seznam tabulek

<i>Tab. 1: Klasifikace zdrojů financování.....</i>	<i>18</i>
<i>Tab. 2: Srovnání úvěru a faktoringu</i>	<i>57</i>
<i>Tab. 3: Vývoj odkupu pohledávek společnosti Transfinance, a.s.</i>	<i>64</i>
<i>Tab. 4: Srovnání podmínek faktoringu u vybraných subjektů</i>	<i>67</i>
<i>Tab. 5: Srovnání podmínek forfaitingu u vybraných subjektů.....</i>	<i>68</i>
<i>Tab. 6: Přehled finančních údajů města Hradec v letech 2008 až 2012 v mil. CZK</i>	<i>70</i>
<i>Tab. 7: Shrnutí nákladů na forfaiting společnosti E service</i>	<i>71</i>
<i>Tab. 8: Shrnutí nákladů na úvěr společnosti E service</i>	<i>74</i>
<i>Tab. 9: Shrnutí nákladů na forfaiting společnosti AB</i>	<i>78</i>
<i>Tab. 10: Shrnutí nákladů na úvěr společnosti AB</i>	<i>79</i>
<i>Tab. 11: Pojištění EGAP exportního úvěru společnosti AB</i>	<i>81</i>

Seznam zkratek

ČEB	Česká exportní banka, a.s.
ČS	Česká spořitelna, a.s.
ČSOB	Československá obchodní banka, a.s.
DPH	Daň z přidané hodnoty
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.
EURIBOR	Euro Interbank Offered Rate
IRS	Interest Rate Swap
KB	Komerční banka, a.s.
LIBOR	London Interbank Offered Rate
PRIBOR	Prague Interbank Offered Rate
TUL	Technická univerzita v Liberci

Úvod

Současná hospodářská situace je pro podnikatelské subjekty náročná nejen z hlediska získávání obchodních zakázek, kterých je v období hospodářského útlumu omezeně, ale také z pohledu finančního zajištění jak těchto zakázek, tak samotného podniku. Zároveň obchodní partneři vyžadují více individuální přístup, s čímž souvisí i dožadování se výhod od svých dodavatelů, kteří jsou nuceni mimo základní dodávky či služby nabízet navíc dodatečné služby, které jsou nad rámec jejich primárního zaměření, a tak např. poskytují zvýhodněné finanční podmínky své obchodní protistraně v podobě slev za odebrané množství nebo za včasnou úhradu nebo naopak delší termín splatnosti faktury aj. Aby podnik mohl poskytnout nadstandardní platební podmínky svému odběrateli, musí mít sám optimálně vyřešené finanční zdroje, aby byl schopen pokrýt delší dobu v případě, že se splatnost pohledávky nečekaně prodlouží. Podnik pro tyto účely může využívat vlastní volné peněžní prostředky nebo se obrátit na finanční instituci, která mu zajistí finanční prostředky za sjednanou cenu.

Cílem práce je zhodnotit aktuálně používané zdroje financování podniků a podrobněji se věnovat vybraným možnostem alternativního financování (především forfaitingu) včetně vyhodnocení situace na českém trhu v této oblasti a porovnání financování pomocí vybraných klasických (úvěr) nebo alternativních (forfaiting) zdrojů na konkrétních příkladech. Přínosem bude detailnější pohled na vlastní finanční službu forfaiting se zaměřením na jeho výhody a nevýhody, varianty zajištění a řešení rizika a zvážení jejího významu pro současnou situaci českých firem, zejména exportérů. Dále dojde k prověření podmínek a požadavků na podniky při financování jejich aktivit a k ohodnocení rizik z těchto činností plynoucích a zohlednění ochrany proti tomuto riziku.

K dosažení výše uvedeného cíle je třeba dodržet následující metodiku. Nejprve je čerpáno z veřejně dostupných rešerší odborné literatury věnujících se variantám financování a jejich aktuálnímu využití podniky, dochází k deskripci tradičních možností peněžních zdrojů. Vychází se ze základního přehledu klasických zdrojů financování členěných dle hlediska vlastnictví zdrojů (vlastní a cizí zdroje) a s přihlédnutím k časovému hledisku (krátkodobé a dlouhodobé zdroje). Mimo běžně využívané zdroje je část práce věnována v poslední době stále více zmiňovaným alternativním zdrojům financování se zaměřením

především na forfaiting, který se následně poměruje s financováním tradičním úvěrem. K vlastnímu zhodnocení finančních možností podniků dochází pomocí srovnávací metody. Ta je aplikována při analyzování českého trhu odkupu pohledávek, kdy jsou porovnávána základní kriteria forfaitingu či faktoringu mající pro podnikatele zásadní význam v rozhodování při výběru dodavatele finanční služby. Tyto parametry jsou sledovány u předních finančních institucí ať už přímo bank nebo specializovaných poskytovatelů finančních služeb. Z veřejně dostupných zdrojů poskytovaných sledovanými subjekty budou získávány sekundární informace, mimo to dojde i k získání primárních informací na základě dotazníkového šetření rozeslaného osobám zodpovědným za oddělení obchodního financování v jednotlivých institucích. Srovnávací metoda je použita i při komparaci finanční náročnosti zdrojů v konkrétních příkladech financování, kde bude výstupem kvantifikace rozdílu ve finančních nákladech u konkrétních variant a dílčí zhodnocení přínosu financování forfaitingem ve srovnání s alternativním řešením dané potřeby podniku prostřednictvím bankovního úvěru. Na základě analyzování českého trhu s forfaitingovými službami bude podniku navržen vhodný finanční poskytovatel služby pro realizování odkupu pohledávky, který bude parametry svého produktu nejvíce odpovídat požadavkům daného podnikatelského subjektu v konkrétním příkladě. Vhodnost vybraných typů financování vychází z dedukce plynoucí z vyhodnocení zvolených zdrojů na vzorových příkladech.

1 Zdroje financování podnikatelských subjektů

Úvodní část práce je věnována přehledu možností, které mohou podnikatelské subjekty využívat v případě potřeby financování svých aktivit.

Každý podnikatelský subjekt si musí, k provádění své činnosti, zajistit prostředky, aby mohl profinancovat své záměry. Je třeba zajistit dostatečnou likviditu, tedy schopnost podniku dostát svým závazkům. V opačném případě by se mohl dostat do platební neschopnosti, označované jako insolvence, která může ochromit vlastní existenci podniku. Insolvence je stav, kdy podnikatelský subjekt není schopný včas splácet své závazky a stává se pro své obchodní partnery nedůvěryhodným. Dle Synka¹ může být zapříčiněn nepřiměřeně rychlým růstem aktivit podniku, který však není podložen dostatečným pracovním kapitálem pro úhradu závazků, nebo nadměrnými investicemi, které však nejsou v souladu s tržní situací a podnik nemá následně pro své produkty dostatečnou poptávku. Dalšími důvody mohou být vysoká zadluženost firmy, která si půjčovala peníze v očekávání většího tržního růstu, ten však nenastal, nebo finanční potíže významných odběratelů. Aby se této situaci předešlo, je třeba správně nastavit a naplánovat financování podniku, mít vyřešeny finanční zdroje podniku. Jak uvádí Synek „*Získání (obstarání) finančních zdrojů, obecněji kapitálu ve všech jeho formách, a jejich použití k obstarání potřebných statků a k úhradě výdajů na činnost podniku označujeme jako financování.*“² Vyjasněné financování, finanční plány, zajištěné zdroje podniku jsou jedním ze základních předpokladů úspěšné existence subjektu.

Z hlediska pravidelnosti financování rozlišuje Synek běžné nebo mimořádné financování. **Běžným financováním** se rozumí zajištění samotného chodu podniku, činnosti jako získávání prostředků na výplatu mezd, materiálu, energií, nájemného aj. Jedná se o pravidelné činnosti, které se většinou opakují, a je třeba pro ně zajistit dostatečné peněžní prostředky.

¹ SYNEK, M. aj. *Manažerská ekonomika*. 5. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2011, s. 374.

² Tamtéž, s. 330.

Mimořádné financování spočívá v zajišťování prostředků pro aktivity, které se v podniku neopakují pravidelně a obvykle jsou spjaty s nějakou význačnou etapou v existenci podniku, kterými dle Synka³ mohou být:

1. **Zakládání podniku**, které klade vysoké nároky na kapitál, je spojené s pořízováním především stálých aktiv. Je to období, kdy podnikatel vynakládá velké množství finančních prostředků, ale ty mu po určitou dobu nepřinášejí žádné prostředky zpět.
2. **Rozvoj podnikových aktivit**, kdy podnik může použít prostředky, které získal ze své hlavní činnosti, k profinancování aktivit, jež se od jeho dosavadního záměru odlišují. Důvodem pro rozšíření aktivit je především diverzifikace rizika.
3. **Sdružování či sanace podniku**, kdy jsou prostředky použity na nákup akvizice nebo v případě sanace na ozdravení podniku v období, v němž výsledky firmy nejsou uspokojivé a bez přehodnocení podnikatelského záměru a jeho následné realizace by podniku hrozil zánik.
4. **Likvidace podniku**, což je situace, která je z hlediska financování spojena především se získáváním prostředků na úhradu dluhů a závazků společnosti.
5. **Projektové financování**, kdy se jedná o financování projektů, které nejsou závislé na dosavadním podnikání.

1.1 Faktory ovlivňující rozhodování v oblasti financování

Na financování podniku mají dle Synka⁴ vliv dva faktory a to faktor času a faktor rizika. Oba faktory výrazně ovlivňují výsledek snažení podniku při dosahování jeho záměrů. Podnik je musí brát v úvahu po celou dobu své existence, zvýšenou pozornost jim věnuje, jestliže zvažuje či následně i realizuje své nové podnikatelské záměry. Porovnává několik variant řešení za předpokladů různých výchozích situací ovlivňovaných právě těmito faktory.

³ SYNEK, M. aj. *Manažerská ekonomika*. 5. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2011, s. 332-333.

⁴ Tamtéž, s. 331 - 332.

Faktor času se projevuje časovým nesouladem mezi rozhodnutím a vynaložením prostředků na investici a cash flow, které investice přináší zpět. Dále pak výrazně ovlivňuje cenu zdrojů za předpokladu, že současná hodnota prostředků je vyšší než její budoucí hodnota. Tento rozdíl se vyjadřuje pomocí úročení hodnoty investice, vychází z úrokové sazby, která představuje cenu zdrojů. Čas ovlivňuje i náklady na získané úvěrové prostředky, o co delší dobu firma úvěr splácí, o to vyšší celkovou cenu za úvěr zaplatí. Doba splácení by proto neměla být příliš dlouhá, aby subjekt neplatil po delší dobu úroky, ale ani příliš krátká. V tomto případě by mohlo být ohroženo cash flow podniku a to v důsledku neúměrně vysokých splátek úvěru, které by odváděly likvidní prostředky od podnikatele a komplikovaly by dostupnost financí pro úhradu dalších závazků.

Faktor rizika vyplývá z předpokladu, že se investor rozhoduje mezi více variantami. Obvykle se rozhoduje mezi více rizikovou variantou přinášející i vyšší zisk a méně rizikovou variantou, jež však znamená pro investora menší zisk. Samotné riziko představuje potenciální možnost, že investor přijde o vložené prostředky. Oblast rizika by neměla být firmou podceňována, je třeba se snažit o zavedení ochrany proti riziku, např. **diverzifikaci rizika**, což je představováno snahou podniku o rozložení aktivit podniku tak, aby došlo k minimalizaci rizika, ev. k minimalizaci dopadu rizika na výsledek podniku v případě, že riziko nastalo. S ochranou proti riziku také souvisí rozhodnutí podniku o zaměření jeho činnosti, zda se bude podnik věnovat podnikatelské činnosti např. v okrajovém odvětví nebo tradičním odvětví. Důležitou formou ochrany proti riziku je i **přesunutí rizika** na jinou instituci (pojišťovnu) nebo vytváření fondů ke krytí dopadu z rizik plynoucích. Při snaze o řízení rizika bereme v úvahu, z jakých příčin riziko vzniká, buď z *vnějších příčin*, což je takové riziko, které podnik nemůže sám ovlivnit přímo, mezi ně patří politická situace, makroekonomické podmínky, chování zákazníků aj., nebo z *vnitřních příčin* jako jsou chyby zaměstnanců, poruchovost zařízení, strategický záměr zpracovaný na základě nereálných předpokladů aj., které je možné pozitivně ovlivňovat pomocí řádně nastavených procesů a odpovědností jednotlivců.

Valach⁵ zmiňuje, že neméně důležitým faktorem, který ovlivňuje rozhodování podniku o použitých zdrojích, je i **vnější ekonomické prostředí**. Zde má nesporný vliv finanční

⁵ VALACH, J. aj. *Finanční řízení podniku*. 2.vyd. Praha: Ekopress, s.r.o., 1999, s. 59.

politika státu, jež zasahuje do podnikatelské činnosti prostřednictvím daňových zákonů, umožňuje firmám získávat dotace a finanční úlevy pro vybraná odvětví, státní zásahy ovlivňující směnný kurz domácí měny nebo dostupnost zdrojů plynoucích z jejich ceny. Svůj význam zde sehrávají i podmínky na peněžním a kapitálovém trhu, které se promítají do úrovně úrokových sazeb, nebo konkurenční prostředí.

1.2 Klasifikace zdrojů financování

Existuje velké množství zdrojů, které může podnik pro své potřeby využívat, lze je členit z několika pohledů, jak je zachyceno v tabulce 1.

Tab. 1: Klasifikace zdrojů financování

Hledisko vlastnictví.	
<i>Vlastní zdroje:</i>	<i>Cizí zdroje:</i>
<u><i>vnitřní :</i></u> zisk , odpisy,	<u><i>vnější :</i></u> závazky, přijaté zálohy, dodavatelský úvěr, úvěry, rezervy, emise cenných papírů, leasing, faktoring, forfaiting, venturní kapitál.
<u><i>vnější :</i></u> vklady vlastníků či tichého společníka, ostatní vlastní zdroje (např. prodej majetku).	
Hledisko času.	
<i>Krátkodobé:</i>	<i>Střednědobé/dlouhodobé:</i>
splatnost zdrojů do jednoho roku, (zejména cizí zdroje, např. dodavatelský úvěr, přijaté zálohy, úvěry do jednoho roku aj).	splatnost zdrojů nad jeden rok, (vlastní zdroje a část cizích, např. úvěry nad jeden rok).

Zdroj: vlastní zpracování.

V případě časového pohledu není hranice pro rozdělení na střednědobé a dlouhodobé zdroje striktně daná, jednotlivé typy dlouhodobých a střednědobých úvěrů se mohou prolínat, záleží i na přístupu poskytovatele prostředků, jak si samotný zdroj definuje.

Jak uvádí Brealey⁶, při rozhodování o skladbě zdrojů financování zvažuje podnik, zda má použít svůj zisk k reinvestování nebo z něj vyplatit dividendy, zda v případě potřeby prostředků raději emitovat akcie nebo si zažádat o úvěr, rozhodne-li se pro úvěr, řeší na jak dlouhé období (krátkodobé nebo dlouhodobé cizí zdroje), nebo zda při dlouhodobém financování bude emitovat běžné dluhopisy nebo obligace konvertibilní za akcie.

Podniky rozhodující se, z jakých zdrojů budou své činnosti či rozvoj financovat, sledují dle Wöhe a Kislingerové⁷ u jednotlivých variant především kritéria uváděná v následujícím textu. Výběr zdroje ovlivňuje zejména **rozhodovací pravomoci podniku**. Pokud bude navyšovat vlastní zdroje prostřednictvím získávání nových společníků, akcionářů, bude docházet k omezování, ředění pravomocí původních spoludržitelů, do rozhodování mohou zasahovat i noví akcionáři, společníci. Naopak při financování pomocí cizích zdrojů nemají věřitelé obvykle žádné pravomoci, jež by jim umožňovaly zasahovat do řízení společnosti. Jejich použití předpokládá vlastní kapitál v dostatečné výši a dosahování odpovídající úrovně zisku, aby byla firma schopna splácet úroky z cizího kapitálu, dostát svými závazkům a primárně měla vůbec předpoklady pro získání cizích zdrojů.

Dalším faktorem hrajícím významnou roli při výběru vhodného zdroje je **likvidita**. V případě vlastních zdrojů jsou na likviditu kladeny menší požadavky než u zdrojů cizích. Vlastní kapitál nevyžaduje pravidelné proplácení úroků, nákladem na vlastní kapitál jsou dividendy, ty jsou však vypláceny pouze v případě, že je dosahováno zisku. U cizích zdrojů je třeba platit úroky a to v každém případě, jejich placení není závislé na úspěchu firmy, tedy zda je v daném období dosahováno zisku či nikoliv.

⁶ BREALEY, R., S. C. MYERS and F. ALLEN. *Principles Of Corporate Finance*. 8th ed., McGraw-Hill: IRWIN, 2008, s. 307.

⁷ WÖHE, G. a E. KISLINGEROVÁ. *Úvod do podnikového hospodářství*. 2. vyd. Praha: C.H.Beck, 2007, s. 590.

Při rozhodování o zdrojích by se podnik měl řídit pravidlem, že cizí kapitál je výhodnější využívat tehdy, pokud je úrok, který za něj platí, nižší než výnosy přinášené těmito zdroji. V opačném případě by se měl podnik rozhodnout pro financování aktivit prostřednictvím vlastního kapitálu.

Neméně významným prvkem ovlivňujícím využívané zdroje je **daň z příjmů** a s tím související efekt **daňového štítu**, zmiňovaného Synkem⁸. Z tohoto pohledu, kdy žádoucí je placení minimální výše daně z příjmů, je výhodnější využívat cizí kapitál. Za něj firma platí úroky, z hlediska účetnictví se jedná o finanční náklady, ty pak snižují zisk, následně daňový základ a z něj je dopočítávána daň z příjmů nižší než kdyby byly použity vlastní zdroje.

1.2.1 Vlastní zdroje financování

Vlastními zdroji chápeme především základní kapitál, rezervní fondy, ale i zisk a odpisy. V případě, že se podnik, ev. celá ekonomika, nachází ve finančně nelehkém období, je vhodné uvažovat o navýšení vlastního kapitálu a zrealizovat jej. Tímto krokem dávají vlastníci firmy svým obchodním partnerům najevo, že své firmě důvěřují a tedy jí svěřují vlastní prostředky, i když samozřejmě takovýto krok nese pro majitele riziko, že o prostředky přijde, pokud se situace podniku nezlepší. V neposlední řadě může být vlastním zdrojem i odprodej majetku firmy.

Vlastní zdroje se dále mohou členit na **vnitřní** vznikající z činnosti podniku a **vnější**, jež podnik získává z prostředí mimo firmu. Wöhe a Kislingerová⁹ mezi vlastní zdroje získávané z vnějšího prostředí řadí vklady vlastníků či společníků, akcie a podílové financování.

Vklady vlastníků, společníků představují zdroje, které do podniku vkládá jeden či více společníků, jsou tedy v jeho vlastnictví, ale primárně přicházejí z vnějšku. Představují

⁸ SYNEK, M. aj. *Manažerská ekonomika*. 5. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2011, s. 56 - 59.

⁹ WÖHE, G a E. KISLINGEROVÁ. *Úvod do podnikového hospodářství*. 2. vyd. Praha: C.H.Beck, 2007, s. 575 - 582.

rozdíl mezi majetkem a dluhy podniku. Mají různou podobu a hlavním úkolem je zajistit základní kapitál společnosti tak, aby byla schopná úspěšně vykonávat svoji činnosti a zajistit majitelům vytváření zisku. Může se jednat o akcie, podíly vložené jinými podniky, Join-Venture Capital.

Akcie jsou cenné papíry, kterými je tvořen kapitál společnosti. Mohou je vydávat jen společnosti s přístupem ke kapitálovým trhům. Jsou spojené s právy a povinnostmi, které z nich pro jejich majitele vyplývají. Jedná se buď o akcie kmenové, které dávají svému majiteli hlasovací právo na valné hromadě, podíly na zisku (dividendy) či likvidačním přebytku nebo přednostní právo na nově vydané akcie, nebo přednostní akcie. Ty znamenají pro svého majitele přednost při rozdělování dividend, likvidačního zůstatku, avšak většinou jejich majitelé nemívají hlasovací práva.

Řada společností nemá přístup ke kapitálovému trhu, kde by si mohla obstarat dlouhodobější zdroje, proto získává prostředky od jednotlivců či jiných podniků. U takových společností je třeba jasně stanovit práva společníků na rozhodování a při rozdělování zisku. Financování tímto způsobem je označováno jako **podílové financování**.

Další součástí vlastních zdrojů vnitřních jsou dle Valacha¹⁰ zisk a odpisy. **Zisk** je jedním z hlavních ukazatelů úspěšnosti podniku, má vliv na tržní hodnotu podniku, patří k nejdůležitějším cílům podnikání. Zisk je základním vlastním zdrojem financování. Podnik použije prostředky, které získal ze své činnosti, k podpoře či rozšíření svých podnikatelských aktivit. Zisk tak není rozdělen společníkům, ale použije se k rozvoji podniku. Mezi důvody pro financování ze zisku patří, že si nemusíme půjčovat cizí zdroje a platit tak za ně úrok a splácet jistinu. Pokud tedy nepoužijeme cizí zdroje, ale navýšíme vlastní, zlepšujeme si tak kapitálovou strukturu ve prospěch vlastních zdrojů, což nám vylepšuje bonitu. To má pozitivní vliv v případě, že si podnik potřebuje zajistit prostředky z cizích zdrojů, protože finanční instituce při žádostech o poskytnutí úvěru hodnotí majetkovou i kapitálovou strukturu a prověřují, jaká je schopnost podniku úvěr splácet. *Nevýhodou* u financování prostřednictvím zisku je, že je chápán jako zdroj, za který se nemusí platit úrok, a tak se neprojeví efekt daňového štítu. Pokud se použije na financování vlastní zisk, mělo by se poměřovat, za jakých podmínek by se prostředky

¹⁰ VALACH, J. aj. *Finanční řízení podniku*. 2.vyd. Praha: Ekopress, s.r.o., 1999, s. 202 - 219.

zhodnotily mimo společnost a požadovat, aby vlastní investice přinášela minimálně takový zisk, jako přináší investice mimo podnik. Pokud tomu tak není, podnik dosahuje nákladů ztracené příležitosti, tzn. realizuje ztrátu, protože nedosahuje zisku, kterého by dosáhl při první, výhodnější variantě. Dosahuje ztráty tedy i přesto, že je schopný na investici do vlastního podniku profitovat, neziskává však takový výnos, jaký by získal z jiné, výnosnější alternativy, a prodělává.

Finančním zdrojem je zisk po zdanění, tedy po odečtení daně z příjmů a po přerozdělení zisku do některých dalších kategorií jako jsou rezervní fondy, ostatní fondy, tantiémy, podíly na zisku. Po jejich odečtení získáme nerozdělený zisk, část zisku, která není účelově rozdělena a lze jej chápat jako zdroj financování. Nerozdělený zisk zahrnuje nerozdělený zisk z posledního účetního období, ale také nerozdělené zisky z minulých let. Teprve až po odečtení dividend od nerozděleného zisku vzniká finanční zdroj, který je často považován za nejlevnější zdroj financování, což je však mylná představa. Kdyby akcionáři nerozdělený zisk neinvestovali, ale rozdělili do dividend, získali bychom ekvivalent ceny tohoto zdroje. Proto je tedy třeba srovnávat výnosnost každé takovéto investice s výnosovou mírou kapitálu, kterou by akcionář získal právě v podobě dividendy. *Samofinancování*, tedy financování ze zisku, dává podniku větší svobodu nad jeho kontrolou, protože podnik není nucen získávat zdroje vně společnosti, nezvyšuje tak počet akcionářů, kteří by se později chtěli podílet na řízení firmy. Neroste ani počet věřitelů. Samofinancování je vhodné i pro financování více rizikových investic, na které by podnik hůře sháněl volné prostředky. Na druhou stranu se nemusí jednat o investice nejvýhodnější pro podnik a na ně je ziskem jako zdrojem plýtváno. *Nevýhodou* také je, že zisk nepředstavuje zaručeně pravidelný zdroj, jenž by mohl být podnikem využit, jeho výše se každý rok může výrazně měnit ať už v závislosti na ceně či struktuře produkce, nákladech a ostatních faktorech.

Jak uvádí Valach: „*Odpisy můžeme definovat jako část ceny dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku, která se v průběhu jeho životnosti systematickým způsobem zahrnuje do provozních nákladů podniku, vynaložených za určité období. Jsou zachycovány ve výsledovce podniku.*“¹¹ Podnik promítá hodnotu odpisů do své produkce. Mají významný

¹¹ VALACH, J. aj. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 3.vyd. Praha: Ekopress, s.r.o., 2010, s. 344.

dopad na cenu produkce i zisk firmy. Odpisy se vyvíjejí a rozpočítávají dle životnosti majetku. Jsou důležitým hlediskem ve finančním řízení podniku, jsou ovlivňovány daňovými předpisy státu, který tak zasahuje do jednání a rozhodování podniků. Stát může prostřednictvím regulace odpisů podporovat rozvoj investování či jiné cíle. Jak uvádí Valach¹²: „Odpisy je třeba odlišovat od pojmu oprávký k dlouhodobému majetku. Ty vyjadřují kumulovaný souhrn provedených odpisů k určitému okamžiku. Jsou zachycovány v rozvaze podniku. Odečtením opravěk od pořizovací ceny dlouhodobého majetku vznikne zůstatková cena. Porovnáním opravěk s pořizovací cenou (oprávký/pořizovací cena) lze přibližně vyjádřit stupeň opotřebení dlouhodobého majetku (za předpokladu, že prováděné odpisy vyjadřují reálně fyzické i morální opotřebení majetku).“

Firma vynakládá prostředky na pořízení majetku najednou a až v dalších letech majetek odepisuje a vytváří náklady, i když reálné peníze neodcházejí. Díky těmto nákladům snižuje zisk, resp. daňový základ a odvádí nižší daně. Odpisy tak představují vnitřní zdroj financování aktiv podniku, pro jejich rozšiřování a obnovu. Prostředky z odpisů se do firmy vrací zpět ve formě ceny výrobků. Záleží na rozhodnutí podniku, zda peníze použije na úhradu provozních výdajů nebo obnovu dlouhodobého majetku.

Podniky si vytvářejí odpisové plány, v nich je určeno, jakou metodu, sazby či koeficienty pro odepisování firma zvolila. Odpisy se vypočítávají ze základny, tzv. vstupní ceny. Dle Valacha¹³ se nejčastěji se jedná o:

Pořizovací cenu, která odpovídá ceně kupní včetně dalších výdajů na jeho pořízení (doprava, montáž, licence aj.).

Reprodukční cenu používanou pro ocenění majetku, který podnik nezískal koupí nebo vlastní výrobou, ale např. darováním nebo jako přebytek při inventuře. Vyjadřuje aktuální cenu majetku.

Vlastní náklady vyjadřují ocenění majetku, který vznikl vlastní výrobou.

¹² VALACH, J. aj. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 3.vyd. Praha: Ekopress, s.r.o., 2010, s. 344.

¹³ VALACH, J. aj. *Finanční řízení podniku*. 2.vyd. Praha: Ekopress, s.r.o., 1999, s. 205 - 208.

Zvolená **metoda odepisování** stanovuje způsob výpočtu odpisů po celou životnost majetku. Odpisy se na dobu životnosti rozdělují dle hlediska času, dle výkonu zařízení, odpisy se zbytkovou hodnotou a komponentní odepisování.

Obecné metody odepisování, využívané pro výpočet odpisů, jsou proporcionální, degressivní, progresivní a nerovnoměrná.

Proporcionální metoda, při níž se v každém období přeúčtuje do nákladů stejná částka odpisů, každý rok mají odpisy stejný dopad na daňový základ. Patří k nejjednodušším metodám odepisování, na druhé straně ne vždy vyjadřuje skutečné opotřebení.

Degresivní metoda, kdy se ze začátku odepisují největší podíly, postupem času výše odpisů klesá. Výhodou této metody je, že umožňuje přesunout pořizovací cenu rychleji do nákladů, poskytuje podniku největší vnitřní finanční zdroje hned po pořízení majetku, čímž umožní jeho rychlejší obnovu. Odpisy se mohou vypočítávat z klesající zůstatkové ceny majetku.

Progresivní metoda, při níž odpisy v čase rostou. Nevyužívá se příliš často, např. v případech, kdy firma potřebuje v začátku odepisování majetku vykazovat vyšší zisk.

Nerovnoměrná metoda představuje kombinaci předešlých tří zmíněných metod. V prvních letech se třeba používá zrychlená metoda odepisování, v následujících letech např. proporcionální.

Pro podnikové financování je tedy nejpřívětivější metoda degressivní, která lépe podporuje obnovu majetku, uvolňuje podniku prostředky pro úhradu závazků. V čase se však odpisy snižují a daňový základ roste, tedy i daň z příjmů.

Chápání odpisů jako finančního zdroje má i své odpůrce. Podle nich představují odpisy jen přenesení ceny aktiv do nákladů, nemusejí mít nutně ani podobu peněz a zdroj by byl tak komplikovaněji využitelný.

1.2.2 Cizí zdroje financování

Jedná se o prostředky, které podnik získává z vnějšího prostředí, má je k dispozici na omezenou dobu a obvykle za ně platí nějakou cenu - úrok. Úrok za zdroje platí i v době, kdy nedosahuje zisku, na rozdíl od vlastního kapitálu, za který platí v případě, že je ziskový a vyplácí dividendy. Cizí zdroje jsou reprezentovány nejen úvěry nebo obligacemi, ale i zálohami či závazky vůči zákazníkům a zaměstnancům.

Jako **krátkodobé financování** jsou označovány zdroje se splatností do jednoho roku, obvykle jde i o menší hodnoty než v případě dlouhodobých zdrojů, zároveň se za ně platí i vyšší cena než za dlouhodobé zdroje.

Při realizaci obchodních vztahů dochází dle Wöhe a Kislingerové¹⁴ k financování prostřednictvím **dodavatelského úvěru**, poskytuje jej dodavatel odběrateli, kterého zásobuje svými výrobky či službami. Podstatou je, že k proplacení faktur dochází až se zpožděním od momentu, kdy si odběratel zboží převzal. Hlavním smyslem pro dodavatele je, že tento princip podporuje odbyt dodavatele a umožňuje mu zvyšovat obrát. Obvykle je poskytován bez jakéhokoliv zajištění a zásadního prověřování bonity odběratele. V rámci obchodního úvěru může dodavatel poskytnout odběrateli skonto, nebo-li slevu z fakturované částky při včasné zaplacení faktury. V podstatě je tak skonto cenou úvěru, i když v trochu jiné logice než u běžných úvěrů. Pokud odběratel zaplatí do určité lhůty, získává slevu, nezaplatí-li v dané době, skonto se nezapočítává, zaplatí pak částku zvýšenou o neposkytnuté skonto. Tímto způsobem je financován odběratel.

Jak uvádějí Wöhe a Kislingerová¹⁵, další možností úvěrování, vyplývající také z odběratelsko-dodavatelských vztahů, jsou **zálohy**. Prostřednictvím záloh je financován dodavatel, nikoliv odběratel jako v předchozím případě. Jsou využívány především tehdy, je-li předmětem nákupu rozsáhlejší, finančně náročnější dodávka jako je výstavba nemovitosti, dodávka strojírenského zařízení apod. Může být vyplacena jednorázově na začátku zakázky nebo několikrát v průběhu zakázky, např. po určitých etapách.

¹⁴ WÖHE, G a E. KISLINGEROVÁ. *Úvod do podnikového hospodářství*. 2. vyd. Praha: C.H.Beck, 2007, s. 594 - 596.

¹⁵ Tamtéž, s. 596.

Poskytování záloh je rizikové pro odběratele, platí dodavateli zálohy, nemá však zajištěno, že mu bude předmět smlouvy vůbec dodán nebo dodán v odpovídající kvalitě. Toto riziko může odběratel řešit přes bankovní záruku. Za její poskytnutí se platí úroky, které jsou nákladem odběratele.

Dle Valacha¹⁶ lze jako chápat i **závazky vůči zaměstnancům, státu či institucím sociálního zabezpečení**, jelikož firma zůstává vůči svým zaměstnancům či institucím v dlužnickém vztahu, protože výplatu hradí zaměstnancům s měsíčním zpožděním, dalším institucím odvádí platby také se zpožděním, resp. zpětně.

Bankovní úvěry patří k cizím zdrojům, které jsou podniky velmi často využívány, ze strany banky představují nejdůležitější produkty. Jak uvádí Kalabis¹⁷, „*úvěr je možné definovat jako časově omezené, úplatné zapůjčení peněz k volnému nebo smluvně vázanému použití*.“ Úvěry však nejsou dostupné pro každý podnik, na základě žádosti o úvěr banka prověřuje bonitu klienta, od které se odvíjí nejen cena financování, zajištění, doba splácení, ale především to, zda bude banka ochotná firmu vůbec financovat. Typů bankovních úvěrů je celá řada, podle Kalabise¹⁸ je možné je členit dle následujících parametrů:

Dle subjektu na mezibankovní, mezivládní, mezistátní, obecní apod., kdy je uplatňován pohled ze strany věřitele nebo dlužníka.

Dle objektu jsou uváděny úvěry účelové a neúčelové. Účelové úvěry jsou poskytovány na profinancování konkrétního záměru, úvěr bývá zajištěný předmětem financování. Cena úvěru bývá nižší než u neúčelového úvěru, kdy není dáno, na co budou prostředky použity.

Dle zajištění se dělí úvěry na zajištěné a nezajištěné. U zajištěných banka vyžaduje u úvěru zajištění, aby kryla případné riziko, že klient nedostojí svým závazkům a nebude úvěr splácet. Ze zajištění je pak buď zcela, nebo částečně schopná uspokojit svoji pohledávku.

¹⁶ VALACH, J. aj. *Finanční řízení podniku*. 2.vyd. Praha: Ekopress, s.r.o., 1999, s. 78.

¹⁷ KALABIS, Z. *Základy bankovníctví: bankovní obchody, služby, operace a rizika*. 1.vyd. Brno: BizBooks, 2012, s. 103.

¹⁸ Tamtéž, s. 103 – 104.

Dle splatnosti jsou úvěry děleny na krátkodobé do jednoho roku, střednědobé do pěti let nebo dlouhodobé se splatností nad pět let.

Z bankovního pohledu je nejdůležitější členění úvěrů na **provozní a investiční**. Provozní úvěry jsou obvykle krátkodobějšího charakteru, slouží k financování běžné činnosti podniku a patří sem financování zásob, mzdy zaměstnanců, resp. řešení zdrojů na pořízení krátkodobého majetku. Druhým typem jsou **investiční** úvěry, jež podnikům slouží k pořízení stálého majetku, jako jsou nemovitosti, strojní zařízení, technologie nebo financování investic.¹⁹

Obecně platí, že čím vyšší riziko, popř. menší zajištění, banka postupuje, tím vyšší si žádá úrok za poskytnuté prostředky, tím dražším se financování stává.

Provozní úvěry slouží k zajištění vlastní činnosti podniku, výrobě či poskytování služeb. Mají krátkodobý charakter, mohou být buď jednorázové, tzn. jsou poskytnuty na základě samostatné žádosti, nebo průběžné, kdy podnik průběžně čerpá povolený limit dle aktuální potřeby a splácí dle vlastních možností. Z hlediska účelovosti jsou účelovými úvěry např. úvěry poskytnuté na pořízení zásob, naopak typickým neúčelovým úvěrem je kontokorentní úvěr. V případě úvěrů na zásoby jsou prostředky využívány na jejich pořízení, obvykle je i úvěr zásobami zajištěn. Úvěr na pohledávky je poskytován na základě pohledávek z obchodního styku, bývají zajištěny cesí, tedy postoupením pohledávek poskytovateli úvěru. Bance pak nesplácí dlužník, osoba, jež si o úvěr zažádala, ale osoba, která je dlužníkem žadatele o úvěr, tedy vedlejší dlužník.

Revolvingový úvěr je dle Kalabise²⁰ obvykle poskytován v časovém horizontu do jednoho roku. Banka otevře podniku úvěrový rámec, do jehož výše může podnik prostředky čerpat a libovolně splácet. Částka, kterou má firma k dispozici, je tedy neustále obnovována podle toho, jak jsou prostředky používány a vráceny.

¹⁹ Investiční úvěr využije např. developerská firma, která provádí výstavbu bytů a potřebuje prostředky na realizaci, byty po jejich dokončení prodává jednotlivcům a úvěr splatí.

²⁰ KALABIS, Z. *Základy bankovníctví: bankovní obchody, služby, operace a rizika*. 1.vyd. Brno: BizBooks, 2012, s. 104-107.

Kontokorentní úvěr je dle Revendy²¹ rovněž krátkodobého charakteru, je spojen s běžným účtem klienta, na němž je stanoven úvěrový rámec, tzn. max. výše peněžních prostředků, jež může podnik čerpat a dostává se tak na běžném účtu do debetu, záporného zůstatku. Ostatní úvěry jsou vedeny na vlastních úvěrových účtech. Bývá bezúčelový, podnik ho využívá dle svých aktuálních potřeb. Umožňuje podniku překlenout dočasné období nedostatku peněžních prostředků. Splatnost bývá obvykle do jednoho roku, v praxi banka v případě dobrých vztahů s klientem, obvykle ve většině případů a v případě zájmu klienta, tuto splatnost zpravidla ročně prodlužuje. Zajištění závisí na individuální dohodě a výši úvěru, při dobrých vztazích a nižších částkách nemusí být zajištění ze strany banky vyžadováno. Z hlediska ceny patří kontokorent k dražším úvěrům a to pro svoji neúčelovost, banka tak postupuje větší riziko, za které si žádá vyšší cenu. To je pro podnik částečně vyváжено tím, že má prostředky neustále k dispozici (pokud si všechny sám nevyčerpá) a nemusí zdůvodňovat jejich využívání. V některých případech vznikají podnikům dodatečné náklady v podobě závazkové provize. Tu platí klient bance v případě, že limit zcela nevyužívá, platí pak určité procento z nečerpané části.

Směnečné úvěry představují úvěry, které jsou zajištěny směnkou. Revendou²² jsou popisovány eskontní, akceptační a avalové směnečné úvěry. **Eskontní úvěr** umožňuje podniku získat prostředky vázané na směnku před dobou její splatnosti. V době splatnosti banka směnku předkládá k proplacení dlužníkovi, nikoliv osobě, od níž směnku odkoupila. V případě **akceptačního úvěru** vystupuje banka v roli směnečníka, hlavního dlužníka, který je ochotný směnku zaplatit za svého klienta. Klient platí akceptační provizi na úrovni procenta p. m. Eskontní úvěr se liší od akceptačního v tom, že jsou prostředky poskytovány majiteli směnky, tedy věřiteli, kdežto u akceptačního úvěru získává financování vedlejší dlužník. V zahraničních obchodech je eskontní úvěr označován jako negociační, akceptační pak jako úvěr remboursní. V případě eskontních úvěrů pak existují i tzv. **reeskontní úvěry**, kdy obchodní banka směnku znovu reeskontuje a odprodává ji centrální bance. Při **avalovém** úvěru banka vystupuje jako směnečný ručitel a zavazuje se, že zaplatí za směnečného dlužníka. Ze stejného principu vyplývají i záruky banky, jež poskytuje za své klienty. Za poskytovaný úvěr banka vyžaduje avalovou provizi.

²¹ REVENDA, Z. aj. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 3. vyd. Praha: Management Press, 2004, s. 137 – 138.

²² Tamtéž, s. 138 – 145.

Variantami avalových úvěrů jsou směnečný aval, kdy se banka směnečnou doložkou zaručí za směnečného dlužníka a ručí pak stejně jako tento dlužník. Tento typ je využíván ve forfaitingu. Druhá varianta je avalový úvěr ve formě ručení, kdy se banka zavazuje za závazek svého klienta, pokud ho on sám nesplní.

Podniky mohou využívat dle Kalabise²³ **lombardní úvěry** a to v případě, že potřebují získat hotovost, vlastní cenné papíry, ale nechťejí je prodat. Dávají je do zástavy bance, která jim následně prostředky vyplácí, výše úvěru se pohybuje na úrovni 40 až 60 procent tržní hodnoty cenných papírů. Z lombardního úvěru se vychází při repo úvěrech, kdy jedna strana, aby získala prostředky, odprodává cenné papíry, druhá strana (banka), cenné papíry odkupuje a zavazuje se je po určité době odprodat zpět prodávajícímu, který se zavazuje je odkoupit zpět. Při lombardních a repo úvěrech vystupují v roli kupujících a prodávajících centrální banka a obchodní banky. Ty těmito obchody řeší nedostatečnou likviditu komerčních bank. Předpokladem je, že se musí jednat o kvalitní cenné papíry, aby byl obchod pro banku dostatečně zajištěný. Obvykle se jedná o státní pokladniční poukázky, dluhopisy centrální banky či jinak státem zajištěné cenné papíry.

Dalším typem provozního úvěru je dle Kalabise²⁴ **úvěrový příslib**, kdy se banka zavazuje svému klientovi poskytnout prostředky na jeho aktuální potřebu. Podstatou je, že klient banky prostředky nečerpá, ale banka je má blokováné pro jeho potřeby. Klient platí za tuto službu poplatek, i když peníze skutečně nevyužívá.

Na financování dlouhodobějších záměrů poskytuje banka dle Kalabise²⁵ **investiční úvěry**, které jsou využívány na profinancování firemních činností souvisejících s hlavním zaměřením podniku. Jde buď o kapitálové investice, tzn. je financován *investiční majetek* jako budovy, technologie, zařízení, nebo se jedná o vkládání prostředků do *nehmotného majetku*, např. vývoj, know-how. Poslední možností, na které mohou být využity investiční úvěry, jsou *finanční investice*, tedy nákup cenných papírů, ať už akcií nebo dluhopisů,

²³ KALABIS, Z. *Základy bankovníctví: bankovní obchody, služby, operace a rizika*. 1.vyd. Brno: BizBooks, 2012, s. 108.

²⁴ Tamtéž, s. 109.

²⁵ Tamtéž, s. 109 – 115.

jejich držení by nemělo mít spekulativní charakter, ale měly by být nakupovány za účelem získání podílu v jiné společnosti a vlivu na její rozhodování. V případě investičních úvěrů se předmět, kvůli němuž si podnik úvěr zřizuje, stává i předmětem zajištění úvěru. Se zřízením investičního úvěru bývá v souladu i navýšení provozního financování, protože v důsledku investic je podnik schopen zvýšit vlastní produkci, která pak vyžaduje i větší vstupy jako jsou materiál, energie aj., na něž může právě požadovat vyšší financování než by potřeboval doposud. Na rozsáhlejší projekty poskytují banky **konsorciální a syndikátní úvěry** a to v případě, kdy banka sama nemůže nebo nechce klienta financovat, proto se úvěr rozdělí mezi dvě či více finančních institucí. Jedna z bank bývá obvykle vedoucí a ostatní vystupují jako participanti. *Konsorciem* rozumíme uskupení bank, které vzniká na základě smlouvy o sdružení, banka v čele zastupuje i ostatní banky. V případě *syndikátu* se jedná o užší spojení bank, může být postaveno i na kapitálové účasti. Vlastní financování klienta probíhá na principu *paritním*, kdy jednotlivé banky poskytují zdroje rovnoměrně, nebo *relativistickém*, kdy každá banka financuje rozdílné výše úvěru. Od angažovanosti bank se odvíjí míra ručení za úvěr u jednotlivých bank, které má kompenzovat riziko banky. U takto významných úvěrů bývá zvyklostí i poskytování záruk, které mají zajistit, že bude projekt řádně dokončen.

Jedním z nejčastěji využívaných úvěrů je hypoteční úvěr. Z velké části je využíván k soukromým účelům, neméně důležitý je však i pro financování potřeb podnikatelských subjektů. Kalabis²⁶ uvádí, „*hypoteční úvěr je dlouhodobý úvěr na investice do nemovitostí, jehož splacení je zajištěno zástavním právem k nemovitosti určité hodnoty.*“ Dále Kalabis²⁷ zmiňuje, že hypoteční úvěry jsou financovány z prostředků, které banka získává z hypotečních zástavních listů a to z důvodu dlouhodobého charakteru úvěru. K tomu, aby banka mohla vydávat **hypoteční zástavní listy**, je potřeba zvláštní povolení. Hypoteční úvěr může být využitý nejen na nákup nemovitosti či jeho výstavbu, ale i na jeho rekonstrukci, získání podílu na nemovitosti či splacení jiného úvěru využitého na nemovitost, jedním ze základních charakteristických rysů je tedy jeho účelovost. Banka poskytuje úvěr obvykle až na 80 % hodnoty nemovitosti, může ho však poskytnout i na 100 % hodnoty, což však

²⁶ KALABIS, Z. *Základy bankovníctví: bankovní obchody, služby, operace a rizika*. 1.vyd. Brno: BizBooks, 2012, s. 111.

²⁷ Tamtéž, s. 111-115.

nebývá tak časté. K nemovitosti pak získává zástavní právo, tuto nemovitost nemůže využít jako zástavu k zajištění jiného obchodu s klientem. Úvěr je následně splácen v pravidelných splátkách, anuitách, obvykle 5 až 25 let, ale je možné i déle. Výše úrokové sazby se odvíjí jak od poměru hodnoty úvěru a hodnoty zastavené nemovitosti, který vychází z principu čím vyšší je úvěr, tzn. tím bližší je hodnota úvěru a hodnoty nemovitosti, tím vyšší je úrok, a za předpokladu *pevné úrokové sazby* také od doby fixace, na kterou si podnik zajistí úroveň sazby. Dále je možné sjednat si i *pohyblivou úrokovou sazbu*, která je stanovenou jako hodnotu zdrojů plus marže, kterou podnik platí. Výslednou hodnotou je úroková sazba úvěru. Je možné také využít kombinaci obou sazeb, tedy pevné i pohyblivé.

V případě, že si podnik žádá o úvěr, musí dle Kalabise²⁸ počítat i s prověřováním své bonity ze strany banky, hodnocením podniku (rating) a ověřováním, zda se podnik neobjevuje jako dlužník v registrech. Banka si ohodnocuje riziko, jež jí z úvěrového obchodu plyne, tedy zda je podnik schopný dostát svým závazkům, neboli provádí ***analýzu úvěrového rizika***. Při prověřování vychází z majetkové a kapitálové struktury klienta. Proto podnik při podání žádosti předkládá účetní výkazy za několik let zpětně, je prověřována jeho ziskovost, složení majetku a zdrojů (Výkaz zisků a ztrát, Rozvaha). Neméně důležitým výkazem je i Výkaz peněžních toků (Cash flow), v němž lze zjistit, zda má podnik dostatek likvidních prostředků, jimiž bude úvěr splácet. Kromě výkazů bere banka v potaz cíle a strategii firmy, zajištění, diverzifikaci činnosti podniku, rozvinutost podniku, jeho postavení na trhu aj. Hodnocení klienta v pozici žadatele o úvěr je označováno jako ***rating***. Hodnocení provádějí nezávislé ratingové agentury. Rating hodnotí schopnost podniku dostát svým závazkům a všímá si rizik, která podniku hrozí. Má výrazný dopad na cenu úvěru, tedy úrok. Čím vyššího ratingu podnik dosahuje, tím výhodnější podmínky může u poskytovatele úvěru získat. Banky si své klienty či žadatele prověřují v ***úvěrových registrech***. Jedná se o přehled všech právnických i fyzických osob, které buď sami čerpají úvěr, nebo se objevují v úvěrových smlouvách např. jako ručitel. Registry obsahují vlastní údaje o klientovi, jeho bonitě a jeho úvěrovou historii.

²⁸ KALABIS, Z. *Základy bankovníctví: bankovní obchody, služby, operace a rizika*. 1.vyd. Brno: BizBooks, 2012, s. 121-128.

1.2.3 Alternativní zdroje financování

Mimo vlastních a cizích zdrojů mají firmy další možnosti, jak řešit nedostatečnou likviditu, získávat prostředky na profinancování svých potřeb, záměrů. Pro jakou variantu se podnik nakonec rozhodne, závisí na jeho konkrétní situaci a podnikatelských aktivitách, každá z variant má samozřejmě své výhody a nevýhody.

Revenda²⁹ jeden z alternativních zdrojů definuje, „**faktoring** je smluvně sjednaný průběžný odkup krátkodobých pohledávek, které vznikly dodavateli v důsledku poskytnutí nezajištěného dodavatelského úvěru.“ Faktoring představuje³⁰ finanční službu, která napomáhá věřiteli získat peněžní prostředky v případě, že je prozatím nezískal od svého odběratele. Předmětem služby jsou pak krátkodobé pohledávky se splatností 30 až 90 dní před dobou jejich splatnosti, jež by neměla překročit 180 dní. Předností faktoringu je, že předchází riziku vzniku pohledávek po splatnosti, které zhoršují celkovou bonitu klienta, má pozitivní dopad na peněžní toky podniku a napomáhá se vyhnout riziku, že by pohledávky nebyly ze strany odběratele zaplacený. Jedná se o velice pružný nástroj na vylepšení likvidity podniku. Tato služba je poskytována specializovanými, faktoringovými společnostmi, popř. jinými finančními podniky, zejména bankami. Po odkupu pohledávky od věřitele se pak faktoringová společnost stává vlastníkem pohledávky, obvykle se jedná o odkup bez regresu, tedy není možné požadovat plnění po původním věřiteli, ale pouze po dlužníkovi. Měla by navíc existovat možnost cese pohledávky, jejího postoupení.

Faktoring by měl dle Revendy³¹ plnit tři základní funkce. **Garanční funkce** v případě bezregresního faktoringu, kdy na sebe faktoringová společnost bere zodpovědnost za to, že původnímu věřiteli vyplatí hodnotu pohledávky a to i v případě, že jí samotné dlužník hodnotu pohledávky neuhradí. **Funkce předfinancování nebo úvěrování** znamená, že podnik získává od faktoringové společnosti prostředky za pohledávky po jejím odkupu. Poslední funkcí je získání **dalších služeb včetně správy pohledávek**, které může faktoringová společnost pro svého klienta zajišťovat.

²⁹ REVENDA, Z. aj. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 3. vyd. Praha: Management Press, 2004, s. 146 - 147.

³⁰ Hospodářská komora Havlíčkův Brod. *Devatero pro financování firem v době krize* [online]. [vid. 2013-02-21]. Dostupné z: http://www.hkhhb.org/user_files/Dokument/doc1236243228.doc.

³¹ Tamtéž.

Vzhledem k tomu, že se jedná o finanční službu, představuje využití faktoringu pro podnik náklady, musí uhradit úrok a faktoringovou provizi, skládající se ze dvou částí. První složkou je riziková, která se odvíjí od úrovně bonity odběratele a měla by faktoringové společnosti částečně „kompenzovat“ riziko, že pohledávka nebude dlužníkem uhrazena. Druhá část provize je závislá na nákladech, jež má faktoringová společnost na zpracování faktoringu, v podstatě se jedná o administrativní náklady, souvisí s pracností zpracování, na které má vliv doba splatnosti pohledávek, počet odběratelů, průměrná výše pohledávek atd. V případě, že využije i předfinancování, je povinen zaplatit za tuto službu i úrok, přičemž úroková sazba by měla odpovídat úrokovým sazbám u krátkodobých bankovních úvěrů. Výše úroku se, kromě úrokové sazby, odvíjí i od doby poskytnutého předfinancování. Mezi *výhody*³² faktoringu patří možnost získat od faktoringové společnosti vysokou část z nominální hodnoty pohledávky, možnost použít prostředky takto získané na cokoliv, bez nutnosti uvádění účelu nebo outsourcing správy, inkasa či vymáhání pohledávek.

Dalším způsobem³³, jak financovat nákup movitých či nemovitých věcí, je **leasing**. Jedná se o nájem pořizované věci, která je po celou dobu nájmu ve vlastnictví leasingové společnosti. Ve srovnání s koupí majetku nevyžaduje shromažďování prostředků pro jeho pořízení, zadržování zisku nebo získávání zdrojů např. emisí nových akcií aj. Nákladem je leasingová marže, která se vypočítá z rozdílu mezi prostředky vyplacenými za celou dobu leasingu a hodnotou pořizovaného majetku.

Existují tři formy leasingu. **Finanční leasing** představuje dlouhodobý pronájem na základě smluvního vztahu, jehož součástí bývá i domluva mezi nájemcem a pronajímatelem dávající nájemci předkupní právo na danou věc po řádném ukončení smlouvy. Tento způsob je využíván především při financování vozidel či strojního zařízení. V rámci splátek je obvykle zahrnuto i pojištění či jiné služby klientovi. Údržbu předmětu provádí nájemce. Vlastní konstrukce leasingu se skládá z akontace, chápané jako nultá mimořádná splátka při zahájení leasingu, obvykle ve výši 0 až 70 % z pořizovací ceny. Následují

³² Hospodářská komora Havlíčkův Brod. *Devatero pro financování firem v době krize* [online]. [vid. 2013-02-21]. Dostupné z: http://www.hkhhb.org/user_files/Dokument/doc1236243228.doc.

³³ Tamtéž.

pravidelné splátky, které zohledňují nejen hodnotu pořizovaného majetku, ale i část za finanční služby leasingové společnosti, pojištění či další služby. Mimo pravidelných řádných splátek je možné se dohodnout na poslední splátce, která je jednorázová a od těch pravidelných se liší. **Operativní leasing** je obchodní vztah mezi nájemcem a leasingovou společností, od finančního je rozdílný tím, že na konci vztahu nepřechází majetek do vlastnictví nájemce, ale zůstává u leasingové společnosti. Nájemce za majetek platí jako za finanční službu, navíc získává od pronajímatele řadu dalších služeb včetně údržby majetku, z toho důvodu je i operativní leasing označován jako full-service leasing. Doba, na kterou je možné si majetek najmout, se pohybuje od jednoho roku do čtyř let, ale může se jednat i o dobu kratší. Posledním typem je **zpětný leasing**, při němž majetek vlastněný a využívaný podnikem odkupuje leasingová společnost, poskytuje finanční prostředky podniku a ten jej následně splácí. Předmětem leasingu mohou být stroje, vozidla či jiná zařízení, nová či zánovní. Na odkup a následné splácení majetku se uzavírá leasingová smlouva. Cena je stanovena dle znaleckého soudního posudku.

Výhodami leasingu je především pozitivní dopad na cash-flow podniku, ať už tím, že není nucen vynakládat prostředky na nákup majetku nebo je naopak získává při zpětném leasingu. Splátky jsou daňovým nákladem, v případě pořízení z vlastních či cizích zdrojů je hodnota majetku do nákladů dostává prostřednictvím odpisů. Předmět financování není zachycen v rozvaze podniku, pouze je zobrazen jako mimobilanční položka. *Nevýhodami* pak například to, že majetek je ve vlastnictví pronajímatele, což může komplikovat nakládání s tímto majetkem. Majitel pořizuje k předmětu leasingu obvykle zástavní právo. Komplikace mohou nastat v případě totální škody z důvodu odcizení nebo zničení, kdy plnění získává pronajímatel, nájemci přenechává poměrnou část, jejíž výše závisí na uběhlé době splácení a výši splátek. Zároveň i leasingová společnost si může účtovat dodatečné poplatky pro předčasné ukončení smlouvy, což je pro podnikatele dodatečný náklad.

V posledních letech, zejména se vstupem České republiky do Evropské unie, roste význam **dotací** jako zdroje pro financování podnikových aktivit³⁴. Jedná se o různé programy na podporu podnikatelských subjektů, např. Program na podporu malého a středního

³⁴ Hospodářská komora Havlíčkův Brod. *Devatero pro financování firem v době krize* [online].

[vid. 2013-02-21]. Dostupné z: http://www.hkhb.org/user_files/Dokument/doc1236243228.doc.

podnikání. Obvykle se nejedná o prostředky na financování běžného provozu, ale např. o financování rozvoje některých oblastí či odvětví. Nevýhodou je, že samotné žádání i vyřizování dotace je časově i administrativně náročné a zdlouhavé.

K dalším možnostem³⁵, jak profinancovat provozní závazky, je **započtení pohledávek**, a to v případě, že má podnik za svým obchodním partnerem pohledávku a zároveň i závazek. Vzájemné závazky a pohledávky se mohou kompenzovat buď jednostranně, kdy podnik oznámí svému obchodnímu partnerovi započtení pohledávek, nebo oboustranně, kdy se obě strany na započtení pohledávek dohodnou.

Soukromé firmy mohou pro financování své činnosti nebo i svého založení využít rizikového a rozvojového kapitálu (Venture capital)³⁶. Má-li podnik perspektivní podnikatelský plán, může získat od investora prostředky na jeho profinancování, nejčastěji se vkládají prostředky do základního kapitálu, popř. poskytuje úvěr. Předpokladem je, aby podnik měl kvalitně zpracovaný reálný podnikatelský plán. Existuje několik typů venture capital. Prvním je **předstartovní financování** ještě před jeho založením, zaměřuje se především vývoj výrobku. **Startovní financování** při založení podniku, firma má připravený projekt, je třeba zajistit výrobu a distribuci. **Financování počátečního rozvoje**, kdy společnost už nějaký čas existuje, ale nedosahuje zisku i přesto, že má zajímavý záměr, projekt. **Rozvojové financování** využívají již existující a obvykle i prosperující firmy, prostředky potřebují např. na rozšíření výroby, získání nových technologií, proniknutí na zahraniční trhy či odkup jiné firmy. **Financování dluhů** je vhodné pro firmy, kterým investor profinancuje závazky společnosti, proti čemuž získává podíl na jejím kapitálu. **Záchranný kapitál** je poslední typ rizikového kapitálu, kdy investor poskytuje prostředky pro udržení činnosti podniku.

³⁵ Hospodářská komora Havlíčkův Brod. *Devatero pro financování firem v době krize* [online]. [vid. 2013-02-21]. Dostupné z: http://www.hkhub.org/user_files/Dokument/doc1236243228.doc.

³⁶ Tamtéž.

2 Forfaiting

Následující kapitola je věnována vymezení finanční služby forfaiting, definování výhod a nevýhod, způsobu zajištění pohledávek a dalším náležitostem.

2.1 Definice forfaitingu

Termín forfaiting pochází z francouzského slova „a forfait“, což znamená dohoda paušálu nebo najednou, jednorázově. Dle Revendy³⁷ se jedná se o odkup střednědobých či dlouhodobých, zahraničních či tuzemských pohledávek splatných v budoucnu. Předmětem jsou pohledávky z prodeje zboží a služeb bez postihu (regresu) jejich posledního majitele v případě nezaplacení. Jeho podstatou je zlepšení cash-flow věřitele, umožňuje získat prostředky dříve, než by k tomu došlo při klasickém proplácení faktur odběratelem.

Dodavatel také omezuje riziko plynoucí z platební schopnosti nebo ochoty odběratele či teritoria, v němž odběratel podniká. Podstatné pro podnik je, že při financování formou forfaitingu je forfaitérem, obvykle bankou, hodnoceno riziko odběratele, nikoliv výrobce, dodavatele. To především skýtá podniku výhodu na dosažení dalších, výhodnějších možností financování v případě, že odběratelem je firma s lepším ratingem, resp. finanční kredibilitou než má sám podnik, tzn. je větší pravděpodobnost na získání financování, navíc za výhodnějších podmínek než by je získal podnik sám.³⁸

Obvyklé parametry pohledávek odkupovaných v rámci forfaitingu jsou dle Vintera³⁹ splatnost delší než 60 dní, jedná se většinou o pohledávky za zahraničními subjekty, ale nevylučuje se ani odkup tuzemských pohledávek. Jsou denominovány ve volně směnitelné měně, částka pohledávky bývá minimálně v hodnotě jeden milion CZK nebo USD 50 000,

³⁷ REVENDA, Z. aj. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 3. vyd. Praha: Management Press, 2004, s. 148 - 149.

³⁸ Lepší rating znamená pro finanční ústav menší riziko, tudíž nižší rizikovou přírážku, potažmo nižší cenu financování, tedy úrok, zároveň na výhodnější sazbu působí i fakt, že prostředky poskytnuté proti odkupu pohledávek jsou v podstatě účelovým úvěrem.

³⁹ VINTER, J. *Forfaiting – elegantní finanční řešení*. CFO World [online]. [vid. 2013-02-20].

Dostupné z: <http://cfoworld.cz/financni-sluzby/forfaiting-elegantni-financni-reseni-448>.

popř. ekvivalent v jiné měně, skutečná částka závisí na forfaitérovi, jeho ochotě poskytnout financování. Zpravidla je předmětem financování jednotlivá pohledávka, nikoliv řada pohledávek za odběratelem, což nepředstavuje pro zpracování takovou administrativní zátěž, pak i administrativní náklady by měly být nižší. Dalším předpokladem pro odkup pohledávky forfaitérem je její zajištění. Výše uvedené parametry jsou však pouze „obvyklé“, samotné nastavení podmínek forfaitingu jako je výše obchodu, doba splatnosti pohledávky, zajištění, předmět atd. jsou závislé na podmínkách, které si smluvně dohodne podnik/dodavatel a forfaitér, tedy finanční instituce.

Dle Kislingerové⁴⁰ patří forfaiting spolu s faktoringem mezi metody financování formou prodeje bezregresních pohledávek před lhůtou jejich splatnosti specializovaným nebo finančním institucím (faktorům, resp. forfaitérům). Bezregresní odkup je odkup pohledávek, u kterých kupující plně přebírá riziko nezaplacení pohledávky bez nároku na pozdější možnou reklamaci, tedy bez dodatečného požadování plnění na dodavateli, pokud odběratel finanční instituci pohledávku neuhradí. Forfaiting a faktoring jsou obdobné služby, které se však v některých parametrech trochu odlišují. Přesná hranice mezi faktoringem a forfaitingem neexistuje. V zásadě se forfaiting od faktoringu liší tím, že je u něj možný prodej jednotlivých pohledávek, zatímco u faktoringu je poskytován speciální servis, který může zahrnovat vedení saldokonta odběratelů, vystavování faktur, vymáhání nezaplacených pohledávek i všeobecné podnikatelské poradenství. V podstatě se jedná o administrativně náročnější instrument, než je forfaiting, u nějž většinou dochází k profinancování jedné pohledávky vyšší hodnoty či profinancování faktur obdobného typu a obsahu (revolvingový princip, kde je služba poskytována na skupinu odkupů stejného charakteru). Forfaiting se uplatňuje především v zahraničním obchodu. V případě faktoringu bývá splatnost pohledávek krátkodobá, obvykle do 6 měsíců, u forfaitingu jde o pohledávky se středně až dlouhodobou splatností. Z hlediska času nejsou však tyto hranice striktně dané, záleží na požadavcích a možnostech smluvních stran, jakým způsobem budou obchod financovat.

⁴⁰ WÖHE, G a E. KISLINGEROVÁ. *Úvod do podnikového hospodářství*. 2. vyd. Praha: C.H.Beck, 2007, s. 603.

Dle Marvanové⁴¹ je realizován odkup na **primárním trhu** v případě, že je odkup pohledávky prováděn přímo mezi dodavatelem a forfaitérem, ale je možný i prodej pohledávek prostřednictvím prodeje dokumentů mezi forfaitéry a další institucí na **sekundárním trhu**. V případě sekundárního trhu záleží situace na okamžité výši sazeb na peněžním trhu, na objemu pohledávek, na obchodní politice forfaitéra. Tento trh velmi rychle reaguje na politické, hospodářské i jiné změny v zemích dlužníků a jakékoli nejistoty se ihned projeví na výši sazeb.

2.2 Zajištění pohledávek z forfaitingu

Jelikož všechna s pohledávkou spojená rizika, ať už jsou politická, obchodní nebo úvěrová, plně přecházejí na forfaitéra, minimalizuje forfaitér své riziko tím, že vyžaduje kvalitní zajištění odkupované pohledávky. Z toho důvodu jsou dle Marvanové⁴² k forfaitingu přijímány pohledávky kryté především následujícími nástroji:

Směnkou s avalem finanční instituce, kdy dochází k odkupu směnky bez postihu vedlejšího směnečného dlužníka. Směnka zde slouží v podstatě i jako platební instrument, protože pohledávka je uhrazena směnkou. Nezbytné je dodržet náležitosti směnky, pokud je avalovaná bankou, což je nejvhodnější avalista, je nezbytné potvrzení bankou obsahující platné podpisy a razítka banky, doložka „per aval“. Aval může být uvedený na rubu (jasné označení, že se jedná o aval) nebo líci směnky. Aval je možné chápat i jako formu zajištění. V případě, že směnečný dlužník nemůže nebo neuhradí potřebné výdaje, může plně požadovat plnění na avalistovi. Je třeba brát také na vědomí, že ne ve všech zemích je aval právně akceptovatelným instrumentem zajištění.

Zajištění pohledávky **zárukou banky**, jedná se o poustoupení pohledávky bez zpětného postihu a za poplatek. Je řešeno bankovní platební zárukou, která musí splňovat náležitosti záruky. Záruka se může vztahovat k jednotlivým obchodům nebo lze sepsat rámcovou

⁴¹ MARVANOVÁ, M. aj. *Platební styk*. 2. vyd. Praha: Bankovní institut, a.s., 1998, s. 225-226.

⁴² Tamtéž, s. 225 -226.

smlouvu, na jejímž základě budou odkupovány postupně vznikající pohledávky a k nimž se bude vztahovat stejná záruka. Náklady na záruku obvykle nese odběratel.

Akreditivem s odloženou splatností (potvrzený, nepotvrzený), přičemž na hodnotu pohledávky má vliv i teritoriální riziko země odběratele, které se projevuje v ceně služby. Akreditiv vystavuje banka odběratele, banka dodavatele akreditiv akceptuje za předpokladu jednoznačného uvedení platebního závazku akreditiv vystavující banky. Akreditiv je možné zajistit proti riziku (riziku forfaitéra) částečného nebo úplného nezaplacení pojištěním EGAP.

Pojištění EGAP se zaměřuje na pojištění vývozních úvěrů s úmyslem minimalizování rizik a snahou podpořit tak export. Soustředí se na pojištění vývozních úvěrových rizik, které plynou z teritoriálních rizik či jejich kombinací s komerčními riziky. Druhou oblastí jsou rizika plynoucí z nesplnění smluvních podmínek ze strany vývozců. V pojištění EGAP se angažuje i stát a ručí za závazky z pojistných smluv. Umožňuje financovat i více rizikové podniky (firmy z rizikovějších teritorií).

Tyto abstraktní dokumenty představují závazek kupujícího (dlužníka) očištěný od jeho nároků vůči prodávajícímu (dodavateli) kvůli nedostatečnému plnění kontraktních podmínek. Forfaitér má ale dostatečnou jistotu, že dlužník, případně jeho ručitel (banka), bude plnit svůj dluh bez jakýchkoli námitek. Právo námitky zůstává dlužníkovi ve vztahu k dodavateli, ale již neovlivňuje jeho plnění vůči novému věřiteli – forfaitérovi.

2.3 Náklady forfaitingu

Náklady forfaitingu dle Marvanové⁴³ závisí na forfaitérově vnímání rizika jednotlivých transakcí, aktuální tržní ceně peněz, výši a době splatnosti obchodované pohledávky.

Hlavní část nákladů tvoří **diskont**, což je srážka z obchodované pohledávky. Výše diskontu závisí na výši pohledávky, době její splatnosti, výši úrokové sazby trhu pro příslušnou měnu, kdy se v případě devizového financování odvíjí od LIBORu nebo v případě financování v CZK PRIBORu. Další faktor, mající vliv na sazbu diskontu, je riziková

⁴³ MARVANOVÁ, M. aj. *Platební styk*. 2. vyd. Praha: Bankovní institut, a.s., 1998, s. 226.

přirážka přičítající se k tržní sazbě. **Riziková přirážka**⁴⁴ závisí na politických, obchodních a měnových rizicích dlužníka či ručitele. Politickým rizikem může být nedostatek deviz v zemi importéra, zrušení exportní či importní licence obchodních partnerů, zpoždění plateb. Měnové riziko se projevuje především ve volatilitě dané měny, což má kurzový dopad na konečnou hodnotu u zahraničních operací vyplývajících z rozdílné doby fakturace a splacení pohledávky a možném výrazné změně kurzu mezi těmito událostmi. Obchodním rizikem lze chápat pravděpodobnost, že obchodní partner zkrachuje, dostane se do platební neschopnosti nebo úmyslné podvodné jednání obchodního partnera.

Za významný náklad služby lze dle Dvořáka⁴⁵ považovat forfaitingový **poplatek za administrativní zpracování obchodu** jako takového. Výše poplatku závisí na rychlosti zpracování a složitosti obchodu, obvykle však bývá poměrně významnou položkou v nákladech firmy a to z důvodu administrativní náročnosti, kterou si vyžaduje proces prověřování rizika odběratele, a vlastního nastavení podmínek. Dalšími poplatky jsou poplatky za zpracování jednotlivých pohledávek na základě faktur, označované také jako transakční náklady na odkup pohledávek.

Veškeré náklady nese prodávající a obvykle je započítává v odhadované výši do ceny zboží, čímž tento náklad přenáší dále na kupujícího, od kterého může požadavek na odkup pohledávky forfaitérem vzejít, a to proto, že mu forfaitér může umožnit delší splatnost pohledávky než by mu byl ochotný poskytnout dodavatel. Náklady související s použitím akreditivů, záruk nebo vystavováním směnek obvykle nese kupující.

2.4 Výhody a nevýhody forfaitingu

Při rozhodování podniku, jak bude svou činnost financovat, zvažuje výhody a nevýhody variant financování, v tomto případě se berou v úvahu výhody a nevýhody forfaitingu.

⁴⁴ MORAN, John F. Jr. *A user's guide to forfaiting: What it is, who uses it and why?* *Credit & Financial Management Review* [online]. [vid. 2013-02-20].

Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/222536247?accountid=17116>.

⁴⁵ DVOŘÁK, P. *Bankovníctví pro bankéře a klienty*. 3. vyd. Praha: Linde Praha, 2005, s. 578.

Výhodou⁴⁶ odkupu pohledávek forfaitingem je *flexibilita*. Forfaitingovou smlouvu lze přizpůsobit specifikům obchodního případu a potřebám dodavatele, jednání o forfaitingové smlouvě lze připravovat souběžně se smlouvou obchodní. *Rychlost zpracování* je další výhodou pro vlastníka pohledávky. Forfaitingová smlouva nepodléhá schvalování v úvěrových výborech, dokumenty jsou obvykle jednotné a nebývá jich tolik jako v případě faktoringových obchodů. Samotná výplata faktur dodavateli probíhá následně po prověření náležitosti faktur, což představuje zhruba dva až tři dny od jejich doručení forfaitérovi. *Jednoduchost potřebných dokumentů* představuje další výhodu. Jsou profinancovány obvykle pohledávky jednotlivé, popř. jen v několika kusech oproti faktoringu, který se zaměřuje na financování většího objemu pohledávek s nižšími hodnotami a většinou i od více odběratelů. Proto je také jasná podoba potřebných dokumentů, které mají v podstatě jednotnou podobu a snižuje se náročnost při jejich kontrole a zpracování, což má pozitivní dopad jak na administrativní náklady tak i čas a rychlost při výplatě prostředků. Pro dodavatele je dle Dvořáka⁴⁷ také důležité, že forfaiting *nezatěžuje úvěrový limit prodávajícího u jeho banky*. U forfaitingu je zohledňováno riziko odběratele, který bude forfaitérovi hradit pohledávku, tedy se stává jeho dlužníkem a je hodnoceno sekundární riziko (odběratele). Dodavatel získává prostředky od forfaitéra a není zatížen úvěrovým rámcem, ten je vedený na odběratele. Proto není financování z forfaitingu u dodavatele zohledňováno v případě, kdy by si sám dodavatel chtěl u banky žádat o úvěr pro jiný účel. Nepředstavuje pro finanční ústav takové riziko, což je následně promítnuto v rizikové příirážce a ovlivňuje tak pozitivně cenu případného úvěru. Nejvýznamnější předností, v podstatě i základní smysl forfaitingu, je *zajištění likvidity*, důvod, proč jsou pohledávky postupovány. Forfaiting zlepšuje cash-flow⁴⁸ podniku, zajišťuje dostupnost finančních prostředků podniku, které nejsou vázány v pohledávkách.

⁴⁶ MORAN, John F. Jr. *A user's guide to forfaiting: What it is, who uses it and why?* *Credit & Financial Management Review* [online]. [vid. 2013-02-20].

Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/222536247?accountid=17116>.

⁴⁷ DVOŘÁK, P. *Bankovníctví pro bankéře a klienty*. 3. vyd. Praha: Linde Praha, 2005, s. 579.

⁴⁸ International Forfaiting Association. *Benefits of Forfaiting* [online]. [vid. 2013-02-20].

Dostupné z: <http://www.forfaiters.org/forfaiting/benefits>.

Dle Dvořáka⁴⁹ je velmi důležité **převzetí rizika forfaitérem**, dodavatel přenáší své riziko, a to především z nezaplacení obchodu, na forfaitéra, který se však proti němu snaží zajistit.

Využívání forfaitingu přináší podniku některé nedostatky, omezení. Tou nejvýraznější nevýhodou jsou **vyšší náklady**⁵⁰. Dodavatel získává finanční prostředky dříve, než by je získal od odběratele, tento časový rozdíl přenáší na forfaitéra, který za to očekává finanční kompenzaci, vč. kompenzace za převzetí rizika plynoucího z obchodu. Další nevýhodou je, že je forfaiting **omezen na kontrakty s vyšší hodnotou**. Forfaiting je poskytován obvykle na kontrakty v hodnotě nad jeden milion CZK a to i z důvodu administrativní náročnosti zpracování, kdy by při nižší hodnotě kontraktů docházelo k výraznému nepoměru mezi nákladem na obchod a jeho samotnou hodnotou.

2.5 Metody diskontování

Věřitel při rozhodování o možnosti využití forfaitingu zvažuje především cenu služby. Diskont představuje úrok vypočítaný za období ode dne odkupu pohledávky forfaitérem do data její splatnosti. Úrok platí věřitel jako prodejce pohledávky a to předem, při odkupu pohledávky. Částka úroku je odečtena z nominální hodnoty pohledávky, prodejci pohledávky je vyplacena částka snižená právě o úrok. Úrok vyjadřuje cenu, kterou platí dodavatel za to, že se ke svým prostředkům dostane dříve než v případě, kdyby očekával plnění přímo od odběratele. Diskontní sazba se skládá z refinanční sazby a marže.

Dle Vintera⁵¹ je refinanční sazba fixována dva dny před dnem postoupení pohledávky, marži si určuje forfaitér, při jejím stanovení vychází z hodnocení rizika dlužníka. Čím vyšší riziko, tím vyšší výnos je vyžadován, což se odráží v marži obchodu, která je

⁴⁹ DVOŘÁK, P. *Bankovníctví pro bankéře a klienty*. 3. vyd. Praha: Linde Praha, 2005, s. 579.

⁵⁰ MORAN, John F. Jr. *A user's guide to forfaiting: What it is, who uses it and why?* *Credit & Financial Management Review* [online]. [vid. 2013-02-20].

Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/222536247?accountid=17116>.

⁵¹ VINTER, J. *Forfaiting – elegantní finanční řešení*. CFO World [online]. [vid. 2013-02-20].

Dostupné z: <http://cfoworld.cz/financni-sluzby/forfaiting-elegantni-financni-reseni-448>.

majitelem pohledávky akceptována smluvně. Existují dva typy diskontování využívané v praxi, Straight discount (přímý diskont) a Discount to Yield (diskont k výnosu).

2.5.1 Straight discount (přímý diskont)

Při využití metody Straight discount (1) je určena nominální hodnota pohledávky při smluvní úrokové sazbě a dané době splatnosti pohledávky. Vypočítané úroky jsou splaceny hned na začátku smluvního vztahu, čímž se liší od podmínek stanovených při klasickém úvěrování, kdy jsou úroky účtovány na konci či v průběhu úvěrování. Forfaitér vyplácí majiteli pohledávky částku sníženou o diskont, dlužníkem je následně proplacena celá částka pohledávky. Je určena celá nominální hodnota pohledávky⁵², tedy včetně části, která je věřiteli odečítána při vyplácení jako úrok, jak je zachyceno v následujícím výpočtu.

$$D_{sd} = N * i_{sd} * T / 36000 \quad (1)$$

D_{sd} – diskontní úrok

N – nominální hodnota pohledávky

i_{sd} – úroková sazba v procentech

T – počet dní, za které je úrok účtován

Výpočet diskontované hodnoty pohledávky (2) zachycuje níže uvedený vzorec.

$$SD = N - D_{sd} = N * (36000 - i_{sd} * T) / 36000 \quad (2)$$

Metoda přímého diskontu je využívána především na primárním trhu.

⁵²VINTER, J. *Forfaiting – elegantní finanční řešení*. CFO World [online]. [vid. 2013-02-20].

Dostupné z: <http://cfoworld.cz/financni-sluzby/forfaiting-elegantni-financni-reseni-448>.

2.5.2 Discount to Yield (diskont k výnosu)

Při metodě Discount to Yield (3) jsou úroky účtovány pouze z částky, která je vyplácena při odkupu pohledávky, tedy po odečtení diskontu⁵³. Pro majitele pohledávky je výhodnější než přímá metoda diskontování. Rozdíl mezi těmito metodami je významný zejména pokud se jedná o pohledávku s delší dobou splatnosti, kdy by úrok byl počítán za delší období a částka k výplatě by tak byla více krácena. Výpočet diskontu metodou Discount to Yield je znázorněn níže.

$$D_{\text{dty}} = N * i_{\text{dty}} * T / (36000 + i_{\text{dty}} * T) \quad (3)$$

D_{dty} – diskontní úrok

N – částka k vyplacení pohledávky při metodě Discount to Yield

i_{dty} – úroková sazba v procentech

T – počet dní, za které je úrok účtován

Následující vzorec slouží k výpočtu diskontované hodnoty pohledávky (4).

$$DTY = N - D_{\text{dty}} = N / (1 + (T * i_{\text{dty}} / 36000)) \quad (4)$$

Tato metoda je využívána zejména při odkupech na sekundárním trhu.

V případě přímé metody diskontování je diskont vyšší než u druhé varianty výpočtu, věřiteli je vyplácena nižší částka při odkupu. Jedná-li se o trh sekundárních pohledávek, je téměř ve všech případech využívána metoda Discount to Yield.

⁵³ VINTER, J. *Forfaiting – elegantní finanční řešení*. CFO World [online]. [vid. 2013-02-20].

Dostupné z: <http://cfoworld.cz/financni-sluzby/forfaiting-elegantni-financni-reseni-448>.

2.6 Průběh typické forfaitingové transakce

Během sjednávání obchodního případu mezi vývozcem a dovozcem zboží se dovozce dotazuje na možný dovozní úvěr a snaží se získat delší lhůtu splatnosti možné pohledávky. Vývozce následně zjišťuje u forfaitéra možnost financování a očekávané náklady. V tomto stadiu forfaitér potřebuje znát zemi dovozce, jméno dovozce, druh a cenu zboží, předpokládané datum odeslání zboží, platební podmínky poptávané dovozcem, zda za závazek dovozce bude ručit banka a jaká. Forfaitér vyhodnotí rizika spojená s obchodem a sdělí vývozci odhadované náklady. Vývozce zahrne očekávané náklady forfaitingu do ceny. Po podepsání nebo ještě před podepsáním obchodní smlouvy vývozce požádá forfaitéra o forfaitingovou smlouvu představující závazek odkoupit obchodní pohledávky, resp. dokumenty je zajišťující jako jsou vlastní nebo cizí směnky apod. Tato fáze je Dvořákem⁵⁴ označována jako **kontraktační**.

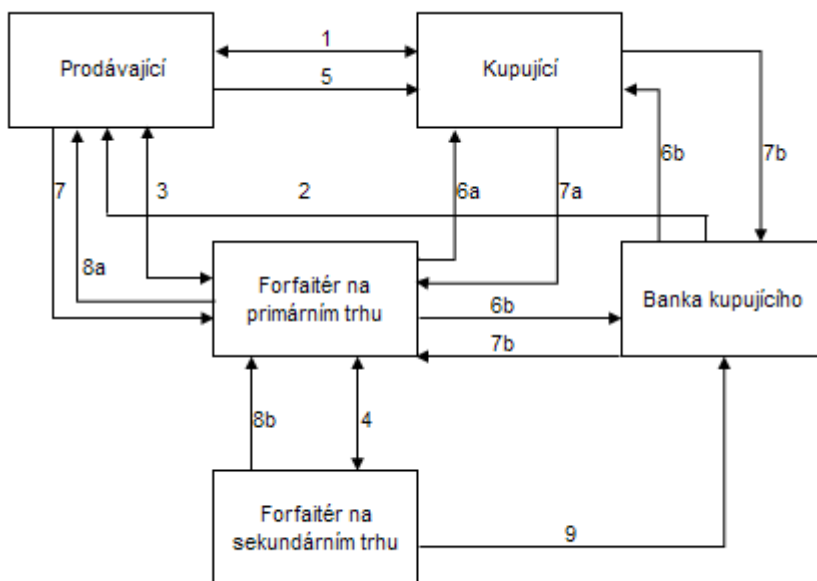
Druhá fáze je podle Dvořáka **realizační**⁵⁵. Forfaitér vydává závazek, vývozce jej akceptuje. Tímto okamžikem vzniká závazný vztah mezi vývozcem a forfaitérem, který obsahuje detail obchodní transakce, popis instrumentů kupovaných forfaitérem, výši diskontní sazby a ostatních nákladů, dokumenty vyžadované forfaitérem a nejzazší termín pro dodání dokumentů vývozcem.

Vývozce podepisuje obchodní smlouvu a dodává zboží. Výměna dokumentů, ze strany vývozce dokumentů opravňujících k nakládání se zbožím, ze strany dovozce dokumentů zajišťujících platby za zboží, obvykle probíhá prostřednictvím banky dovozce, často formou dokumentárního akreditivu. Vývozce předává dokumenty forfaitérovi, který, po jejich zkontrolování provede platbu vývozci dle forfaitingové smlouvy.

⁵⁴ DVOŘÁK, P. *Bankovníctví pro bankéře a klienty*. 3. vyd. Praha: Linde Praha, 2005, s. 575.

⁵⁵ Tamtéž, s. 576.

Následující obrázek 1 zachycuje fáze forfaitingové operace.



Obr. 1: Základní schéma forfaitingu

Zdroj: MARVANOVÁ, M. aj. Platební styk: Refinancování pomocí forfaitingu, s. 223.

Kontrakční fáze je zachycena v prvním kroku, kdy je uzavírána smlouva mezi kupujícím a prodávajícím a předpokladem jsou již domluvené podmínky mezi kupujícím a forfaitérem. Následuje vystavení bankovní záruky či akreditivu bankou kupujícího ve prospěch prodávajícího (2). Proávající uzavírá s forfaitérem forfaitingovou smlouvu (3). Forfaitér může pohledávku dále prodat na sekundárním trhu (4). Následuje předání zboží od prodávajícího kupujícímu (5). Forfaitér předkládá doklady buď přímo kupujícímu (6a) nebo přes jeho banku (6b). Ti je vrací forfaitérovi zpět (7a nebo 7b). Po té dochází k samotnému proplacení pohledávky forfaitérem prodávajícímu (8a), ev. k proplacení na sekundárním trhu v prospěch forfaitéra z primárního trhu (8b). V době splatnosti pohledávky jsou ručitelské bance předkládány dokumenty k provedení inkasa (9).

2.7 Význam forfaitingu v současném obchodě

Moderní podoba forfaitingu vznikla před padesáti lety ve Švýcarsku pro potřeby vývozců investičních celků, kteří si nemohli dovolit delší termíny splatností, a dovozců, kteří chtěli platit až poté, co si investiční celky na sebe začnou vydělávat. Odhaduje se, že dvě procenta světového obchodu jsou financována forfaitingem⁵⁶.

Dle Vintera⁵⁷ v současné době, kdy na ekonomickou situaci jednotlivých subjektů působí celá řada negativních vnějších vlivů, které zhoršují postavení podniku nebo dokonce mohou ohrozit jeho vlastní existenci, nabývá forfaiting stále na významu. Podniky jsou ve svém zvažování a rozhodování více opatrné, snaží se zajišťovat zaplacení pohledávky za dodané zboží. V rámci České republiky jde poměrně dobře řešit proplácení pohledávek, náročnější je pak obdobná situace při obchodování se zahraničními subjekty. Z toho důvodu forfaiting, umožňující rychlý přístup k finančním prostředkům z pohledávky, zajištění platby z realizovaného obchodu a minimalizující tak riziko nezaplacení dodávky, je vhodným řešením pro předcházení neočekávaných situací zejména při obchodování se zahraničními subjekty, a to jak v rámci zemí EU tak i mimo ně, kdy by vymahatelnost pohledávky byla pro podnik značně komplikovaná. Samotné zpracování požadavku na postoupení pohledávky bývá otázkou několika dní, tzn. přístup k penězům je poměrně rychlý.

Jak uvádí Vinter⁵⁸, nabývá forfaiting v posledních 30 letech na významu z důvodu větší flexibility a pozitivních nákladových efektů, což přispívá právě k jeho častějšímu využívání. Služba je na českém trhu nabízena specializovanými finančními subjekty nebo ji poskytují tuzemské banky jako jednu z variant financování obchodu. Předpokladem pro poskytování této služby je takové stabilní postavení finančního subjektu, aby dokázal eliminovat dopad případného neuhrazení pohledávky a nebyla zásadním způsobem

⁵⁶ U. S. Department of Commerce. *Forfaiting – International trade administration* [online]. [vid. 2013-02-20]. Dostupné z: http://trade.gov/media/publications/pdf/trade_finance_guide2007ch10.pdf.

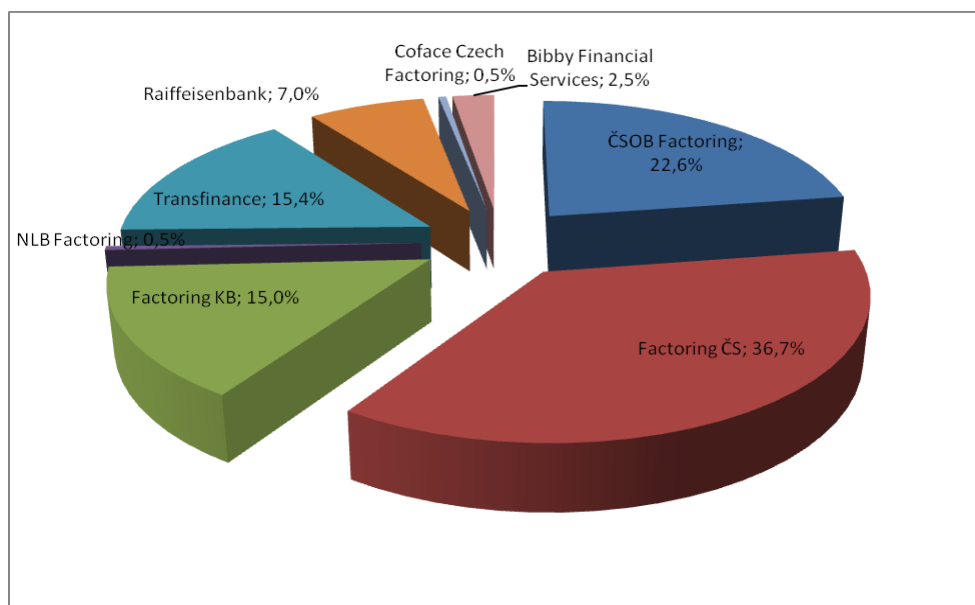
⁵⁷ VINTER, J. *Forfaiting vstává jako Fénix z popela*. CFO World [online]. [vid. 2013-02-20]. Dostupné z: <http://cfoworld.cz/financni-sluzby/jan-vinter-forfaiting-vstava-jako-fenix-z-popela-1949>.

⁵⁸ Tamtéž.

ohrožena jeho existence. Z pohledu podniku je forfaiting vnímám jako vhodný alternativní nástroj financování, v období hospodářského útlumu po roce 2008 docházelo i k negativním dopadům na využívání této služby a nebyla využívána tolik jako v předešlých letech. V současné době se už obchody navracejí na svoji původní úroveň. Je vhodný zejména k profinancování větších investičních celků např. v oblasti strojního či těžebního průmyslu jako jsou výstavba elektráren, zajištění dopravní infrastruktury a další rozsáhlé investiční celky.

3 Syntéza možností a podmínek při odkupu pohledávek na českém trhu

Má-li podnik zájem o profinancování pohledávek, může na českém trhu volit mezi řadou finančních subjektů. Nejčastějšími poskytovateli faktoringových a forfaitingových služeb jsou univerzální bankovní domy. Dále je možné uzavřít spolupráci se subjekty zaměřenými výhradě na financování pohledávek. Jako určitou kombinaci, mezi těmito dvěma typy, můžeme chápat Českou exportní banku. V této kapitole je zachycen přehled z hlediska objemů obchodů nejvýznamnějších subjektů poskytujících služby v odkupu pohledávek na českém trhu, níže je pak na obrázku 2 zachycen podíl finančních subjektů na trhu faktoringu v roce 2012.



*Obr. 2: Podíly finančních a faktoringových společností na trhu faktoringu v roce 2012
Zdroj: Česká leasingová a finanční asociace.*

Jak je patrné z přiloženého grafu, téměř tři čtvrtiny faktoringových služeb poskytly tři největší bankovní domy, mezi nebankovními finančními subjekty byly úspěšné Transfinance.

3.1 Česká exportní banka, a.s.

Česká exportní banka, a.s. (dále ČEB) má na českém trhu zvláštní postavení, své služby nabízí od roku 1995. Jedná se o banku⁵⁹, která je z většiny (z 80 %) vlastněná státem. Práva akcionářů (státu) jsou vykonávána prostřednictvím ministerstva financí, ministerstva průmyslu a obchodu, ministerstva zahraničních věcí a ministerstva průmyslu. Zbýlých 20 % vlastní Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s..

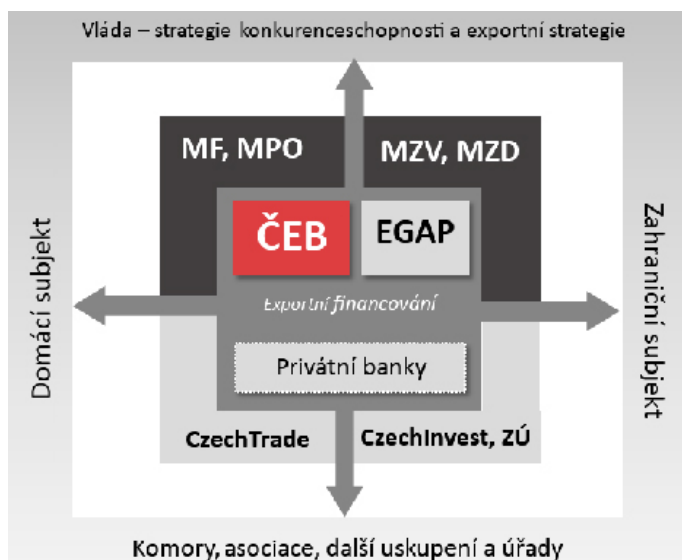
Jedná o **specializovanou finanční instituci**, která se zaměřuje na podporu exportu, a to především prostřednictvím poskytování úvěrů či jiných nástrojů k profinancování exportu, čímž se snaží podpořit konkurenceschopnost České republiky v mezinárodním prostředí. Svým zaměřením doplňuje nabídku komerčních bank. Předpokladem k provádění činnosti je, stejně jako u komerčních bank, udělená bankovní licence od České národní banky. Jako její přednost je veřejností vnímána skutečnost, že se jedná o státní subjekt, což se také odráží v pozitivním ratingovém hodnocení banky.

V porovnání s nabídkou služeb komerčních bank umožňuje podnikům získávat prostředky na řešení obchodů větších objemů dlouhodobějšího charakteru a za výhodnějších podmínek v podobně úrokové sazby, poplatků, zajištění aj. než by získal podnik právě u komerčních bank. Smyslem působení banky je umožnit podnikům, aby se v rámci mezinárodní konkurence mohly účastnit výběrových řízení a nabízet srovnatelné podmínky s ostatními zahraničními konkurenty⁶⁰. Snaha je zvyšovat nejen objem exportu, ale i nacházet nové formy v posilování vývozu, podporovat, aby se zvyšoval počet exportérů, pozitivně ovlivňovat dopad na státní rozpočet, protože růst vývozu podněcuje vznik pracovních míst, zvyšuje příjmy do státní pokladny díky vyšším daním z příjmů, a také rozvíjet vývozy i mimo země Evropské unie a snižovat tak závislost České republiky na Evropské unii, především s několika málo zeměmi, např. s Německem, a napomáhat rozvoji obchodu s dalšími zahraničními trhy. Své služby směřuje českým exportérům bez ohledu na jejich velikost, s její spoluprací však nemohou počítat začínající podniky ani subjekty, které se ocitly v situacích ohrožujících jejich existenci.

⁵⁹ Česká exportní banka [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/content/view/92/35/>.

⁶⁰ Česká exportní banka [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/content/view/1470>.

Následující obrázek 3 zachycuje působení ČEB v domácím i zahraničním prostředí.



Obr. 3: Schéma působení České exportní banky
Zdroj: internetové stránky ČEB.

Jak již bylo zmíněno, hlavním smyslem ČEB je rozvoj vývozu a podpora konkurenceschopnosti českých podniků v zahraničním měřítku. Pro dosažení těchto cílů spolupracuje ČEB s ostatními ať soukromými nebo státními subjekty a umocňuje tak svou snahu při podpoře exportu.

Nabídka produktů⁶¹ v oblasti financování podniků je velmi pestrá a dokládá výše zmíněnou snahu rozvíjet vývoz u českých firem. ČEB umožňuje podnikům využít předexportní úvěr pro získání prostředků ve fázi, která je pro podnik velmi náročná (např. období, kdy podnik zahajuje výrobu pro zahraničního partnera a potřebuje finance na vstupy). Čerpání je uskutečňováno na základě předložení dokladů prokazujících vynaložení nákladů na výrobu, součástí obchodu je i pojištění úvěrových rizik plynoucích z vývozu (pojištění EGAP). Úvěr je splácen prostřednictvím dokumentárního akreditivu nebo je možné poskytnout klientovi dodavatelský úvěr, kterým lze profinancovat pohledávku za zahraničním odběratelem.

⁶¹ Česká exportní banka [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/content/view/54/25/>.

ČEB nabízí svým klientům odkup vývozních pohledávek bez postihu formou forfaitingu. Služby tohoto typu nabízí od roku 2007, možnost odkupu pohledávky prostřednictvím faktoringu nenabízí, jelikož se jedná o administrativně složitější službu, pro kterou nemá dostatečné kapacity, z toho důvodu ani o nabízení faktoringu klientům neuvažuje. Jednou z variant forfaitingu je **odkup pohledávky bez regresu s pojištěním**⁶². Předmětem odkupu je v budoucnosti splatná pohledávka podložená smlouvou o vývozu, která je pojištěná proti riziku nezaplacení, odkup je pak bez postihu vývozce prodávajícího pohledávku. Existence samotné pohledávky se prokazuje vývozní fakturou odsouhlasenou odběratelem, popř. jinými dokumenty, na kterých se obě strany domluví. Smlouva o odkupu pohledávky se uzavírá ještě před jejím samotným vznikem nebo až při její existenci. K odkupu pohledávky dochází až po jejím vzniku. Výhodami pro klienty je pevná diskontní sazba, zlepšení likvidity firmy a díky pojištění EGAP eliminuje vývozce své riziko nezaplacení a to až ve výši 90 %.

Parametry služby:

- pohledávka je nominována ve světové měně, ev. v CZK,
- doba zbytkové splatnosti od 90 dní do 5 let,
- hodnota pohledávky min. 10 milionů CZK, financováno až 100 % hodnoty, může být snížena o závazkovou a administrativní provizi,
- počet splátek úvěru 1 až 4 splátky,
- fixní úroková sazba se odvozuje od referenčních sazeb (EURIBOR, LIBOR, aj.).

Další variantou forfaitingu je **odkup pohledávky splatné z akreditivu**⁶³. Předmětem jsou dosud nesplacené pohledávky z vývozu zboží a služeb, odkup je realizován na základě akreditivní listiny, předpokladem je i podepsaná vývozní smlouva, kterou vývozce dokládá účel obchodu. Vychází se z neodvolatelného akreditivu s odloženou splatností ev. s akceptací směnky. Výhody jsou obdobné jako při odkupu pohledávek s pojištěním EGAP (mimo převzetí rizika EGAPem, pojištění při využití akreditivu není vyžadováno),

⁶² Česká exportní banka [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/content/view/762/25/>.

⁶³ Česká exportní banka [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/content/view/761/25/>.

navíc dochází k rychlejšímu zpracování dokumentů a dřívějšímu proplacení pohledávky vývozci bankou.

Parametry služby jsou obdobné jako v předchozím případě, navíc je možné odkupovat pohledávky s kratší splatností, již od 60 dní.

V posledních letech ČEBu klesl objem obchodů uskutečněných díky forfaitingu a to zejména v důsledku hospodářského útlumu v posledních letech, dalším důvodem bylo omezení nabídky v této oblasti, banka poskytuje forfaiting jako doplňkový produkt. V budoucnu by se však chtěla banka vrátit k dřívějším objemům a transakcím, dá se tedy předpokládat, že by forfaiting mohl být v budoucnu klientům dobře dostupný. Pokud se totiž bude banka v zájmu dosažení pozitivních výsledků snažit o nárůsty objemů a transakcí, pravděpodobně nastaví příznivé podmínky pro klienty.

Nevýhodou u pohledávek profinancovaných ČEB je doba zpracování klientského požadavku, která trvá zhruba 6 týdnů, což je výrazně delší časový úsek než u komerčních bank. ČEB musí každý požadavek hodnotit jednotlivě, nelze nastavit linku a přes ni čerpat prostředky, což zabere více času při zpracování, navíc je třeba jednotlivé odkupy zajistit pojištěním, což prodlužuje čas vlastního zpracování odkupu.

3.2 Československá obchodní banka, a.s.

Československá obchodní banka (dále ČSOB) je součástí mezinárodní finanční skupiny KBC Group sídlící v belgickém Bruselu. V oblasti odkupu pohledávek a podpory exportu nabízí služby jak samotná ČSOB, tak i její dceřiná společnost ČSOB Factoring.

ČSOB Factoring⁶⁴ vznikla ze společnosti O.B.Heller založené v roce 1992, jejímiž akcionáři byli ČSOB a Heller International Group. Na ČSOB Factoring se společnost přeměnila v roce 2006, od toho roku je jediným akcionářem společnost ČSOB. V roce 1993 začala společnost O.B.Heller, jako první na českém trhu, nabízet odkup tuzemských pohledávek. Tržní podíl dosahuje v posledních letech zhruba 20 %, roku 2010 zrealizovala

⁶⁴ ČSOB Factoring [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z <http://www.csobfactoring.cz/o-nas/profil-csob-factoring/>.

společnost odkup pohledávek prostřednictvím faktoringu ve výši CZK 26 mld. Společnost je členem *Asociace faktoringových společností*.

Faktoringová společnost nabízí tuzemský regresní i bezregresní faktoring a exportní financování. Nejčastěji realizovaným produktem je **tuzemský regresní faktoring**⁶⁵ a to platí jak v rámci služeb nabízených ČSOB Factoring, tak na celém trhu v České republice. Dochází k postoupení pohledávek za zboží a služby za tuzemskými odběrateli, novým věřitelem se stává faktoringová společnost. Ke dni postoupení pohledávky má klient možnost čerpat prostředky až do výše 80 % hodnoty pohledávky (vč. DPH), den připsání částky je totožný se dnem postoupení pohledávky. Pokud není pohledávka uhrazena do 90. dne, ztrácí věřitel nárok na poskytované prostředky, jako věřitel stále vystupuje faktoringová společnost. V takovém případě je třeba přistoupit k vymáhání pohledávky.

Tuzemský bezregresní faktoring⁶⁶ vychází z regresního, liší se především převzetím míry rizik nezaplacení pohledávky, klient obdrží 80 % z odkupované hodnoty.

Exportní faktoring⁶⁷ je zaměřený na odkup pohledávek za zahraničními odběrateli, zahrnuje i správu pohledávek. Vzhledem k tomu, že se v případě zahraničního obchodu dá předpokládat, že může dojít k neproplacení pohledávek, musí se faktoringová společnost zaměřit na minimalizaci rizik z nezaplacení. Každý klient má stanovený limit, do jehož výše faktoringová společnost přebírá riziko neproplacení pohledávky, spoluúčast na straně financovaného podniku je 20 %. Odkup zahraniční a tuzemské pohledávky lze různě kombinovat.

Ke třem zmíněným typům faktoringu je možné získat dodatečné, doplňkové služby a to především pro klienty, kteří s bankou spolupracují již delší dobu. Pokud nedojde

⁶⁵ ČSOB Factoring [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.csobfactoring.cz/nase-sluzby/tuzemsky-regresni-factoring/>.

⁶⁶ ČSOB Factoring [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.csobfactoring.cz/nase-sluzby/tuzemsky-bezregresni-factoring/>.

⁶⁷ ČSOB Factoring [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.csobfactoring.cz/nase-sluzby/exportni-factoring/>.

k proplacení pohledávky klientem, je možné zajistit spolupráci s dceřinou společností Eurincasso⁶⁸, tato možnost je nabízena především klientům společnosti ČSOB Faktoring.

Průběh faktoringového obchodu⁶⁹ začíná podpisem smlouvy o faktoringu dodavatelem zboží či služby, který se tak stává klientem ČSOB Faktoring.⁷⁰ Při dodání zboží či služby je dodavatelem vystavena faktura s cesní klauzulí, která představuje postoupení pohledávky ve prospěch faktoringové společnosti. Originál faktury získává odběratel, faktoringová společnost dostane kopii faktury, fakticky tak dochází k postupu pohledávky. Odběratel je dlužníkem faktoringové společnosti. Dodavatel má nárok na proplacení až 90 % z hodnoty pohledávky. V době splatnosti pohledávky je odběratel povinen uhradit pohledávky faktoringové společnosti. V momentě, kdy je pohledávka zaplácena, proplácí ČSOB Faktoring zbytek pohledávky do její 100 % hodnoty dodavateli. Pokud nedojde k úhradě ze strany odběratele, přistupuje faktoringová společnost k upomínacímu procesu, ev. k inkasním krokům, v případě potřeby využívá v tomto procesu i služby třetích osob. V každém případě se nejprve snaží řešit situaci s odběratelem a najít způsob, který bude přijatelný pro obě strany.

Faktoring je určen všem firmám bez ohledu na jejich velikost či zaměření⁷¹ (obchodní či výrobní podniky). Je kladen důraz na kvalitu pohledávek, a proto je předpokladem splatnost do 90 dnů, vhodná je diverzifikace pohledávek, tedy pohledávky alespoň za 5 odběrateli, na něž jsou opakovaně vystavovány faktury. Služba je poskytována od objemu CZK 20 milionu ročně. Jednotlivým klientům jsou podmínky nastavovány individuálně.

⁶⁸ ČSOB Faktoring [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.csobfactoring.cz/nase-sluzby/inkasni-sluzby/>.

⁶⁹ ČSOB Faktoring [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.csobfactoring.cz/factoring/jak-funguje-factoring/>.

⁷⁰ Samotnému podpisu smlouvy předchází prověřování bonity klienta, které trvá zhruba jeden týden.

⁷¹ ČSOB Faktoring [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.csobfactoring.cz/factoring/kdo-jsou-nasi-klienti/>.

Spoluprací s faktoringovou společností může podnik vyřešit problémy se zpožděním při placení faktur odběrateli. Subjekty ve veřejném sektoru jako jsou nemocnice, správa a údržba silnic aj. mají komplikace s dodržováním splatnosti, díky postoupení pohledávek faktoringové společnosti mohou dodavatelé získat prostředky dříve než od svých odběratelů, ti získávají delší čas k úhradě svého závazku. Dodavatelé tedy mohou poskytnout delší splatnost svým odběratelům a dosáhnout tak lepší kvalitu pohledávek (menší procento pohledávek po splatnosti). Hlavní výhodou dodavatelů však je, že získávají prostředky včas a jsou tak méně ohroženi druhotnou platební neschopností a mohou lépe plánovat své finanční prostředky. Další, pro podnik komplikující skutečností, je sezónnost. Např. firmy, které dodávají zboží na „vánoční trh“, se musejí předzásobit zbožím v časovém předstihu, ale prodeje uskutečňují až ke konci roku. Faktoring umožní překlenutí období mezi momentem, kdy musí odběratel uhradit zakázku dodavateli a dobou, kdy získává peníze od svých zákazníků.

Náklady na faktoring⁷² se skládají z úroků, které jsou počítány z proplacených záloh. Výše úrokové sazby je na úrovni sazby u kontokorentního úvěru, vychází z referenční úrokové sazby na mezibankovním trhu (1měsíční PRIBOR pro CZK nebo 1měsíční EURIBOR pro EUR). Dalším nákladem je faktoringový poplatek za vedení účtu a správu pohledávek, upomínání a zajištění inkasa, pohybující se od 0,2 % do 1,4 % v závislosti na objemu postoupených pohledávek, obratu pohledávek, kdy platí čím vyšší obrat pohledávek, tím nižší poplatek. Klient dále platí poplatek za převzetí rizika nezaplacení, který je účtován pouze u bezregresního faktoringu, kdy riziko za odběratele přebírá ČSOB Factoring. Dosahuje 0,3 % až 0,5 % z hodnoty pohledávky. Faktoringová společnost určí limit, do jehož úrovně přebírá riziko. Poplatek za limit je jednorázový, jeho výše se pohybuje od CZK 500 do 2 800, klient platí měsíční monitorovací poplatek ve výši CZK 117 až 240. Klient dále může využívat elektronický přístup a získávat informace o aktuálním stavu faktoringu (o pohledávkách, výši čerpaného limitu, přehledu plateb aj.). Služba stojí CZK 450 měsíčně. V následující tabulce 2 je zachyceno srovnání parametrů financování prostřednictvím faktoringu a úvěru.

⁷² ČSOB Factoring [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.csobfactoring.cz/factoring/poplatky/>.

Tab. 2: Srovnání úvěru a faktoringu

	Úvěr	Faktoring
Služby	Poskytnutí prostředků.	Poskytnutí prostředků. Správa pohledávek. Převzetí rizika neplacení.
Parametry financování	Standardně 70 % z pohledávek do lhůty splatnosti a max. 40 % z pohledávek do 30 dnů po splatnosti.	Standardně 80 % ze všech pohledávek až do 90 dnů po splatnosti.
Náklady	Úroková sazba. Poplatek za smlouvu. Závazková provize z nečerpaného limitu.	Úroková sazba. Poplatek za smlouvu. Závazková provize z nečerpaného limitu.
Flexibilita	Standardní bankovní schvalovací procesy	Jednoduchý a rychlý schvalovací proces

Zdroj: internetové stránky ČSOB Factoring.

Dle formálních parametrů je předností faktoringu především rychlost a jednoduchost schválení a zpracování, stejně tak i poskytované služby jsou širší při faktoringu, z hlediska struktury poplatků vycházejí obě možnosti obdobně, tento parametr je však nutné srovnávat na konkrétních příkladech.

ČSOB nabízí podnikům odkup pohledávek prostřednictvím **forfaitingu**, tuto službu poskytuje klientům zhruba 10 let. Objem profinancovaných pohledávek v posledních letech roste, v roce 2012 profinancovala ČSOB pohledávky téměř za dvě miliardy korun, podíl zahraničních pohledávek je cca 20 %. Minimální hodnota pro poskytnutí služby není stanovena, aby byl obchod výhodný pro obě strany, je žádoucí, aby hodnota odkupu překročila hranici cca 5 milionů korun. Splatnost pohledávek se pohybuje od 90 dní do 15 let. Doba procesu zpracování žádosti a vlastního čerpání prostředků trvá přibližně tři týdny.

3.3 Komerční banka, a.s.

Komerční banka patří na českém trhu do skupiny tří největších bank se silným zaměřením na firemní klientelu. Svým klientům umožňuje odkup pohledávek prostřednictvím **Profi Factoringu**⁷³ a to jak právníckým osobám, tak i fyzickým osobám podnikatelům. Předpokladem je vykázání pravidelnosti při dodávkách zboží či služeb a existence stálé klientely. Je nabízen regresní faktoring, jeho předmětem jsou pohledávky za tuzemskými odběrateli. Jelikož se jedná o regresní faktoring, dochází i ke zpětnému postoupení pohledávky, pokud, obvykle po 90 dnech, nedojde k zaplacení pohledávky. Lze financovat i pohledávky za zahraničními odběrateli, a to na základě individuálního zhodnocení požadavku. Podstatou faktoringu je inkaso a správa pohledávek s maximální splatností 90 dní. Minimální objem k uzavření faktoringové smlouvy je CZK 10 milionů ročně a zahrnutí alespoň tří odběratelů, za nimiž jsou pohledávky odkupovány. Faktoring není poskytován v případech, kdy není přesně jasná struktura odběratelů, kdy nelze postupovat pohledávky, nebo jsou pohledávky vázány na třetí osoby či se jedná o dodávky zboží nebo služeb mezi subjekty, které jsou navzájem majetkově provázány.

Profi Factoring je poskytován ve výši 80 % nominální hodnoty pohledávky, čerpání limitu je umožněno dle stavu dodávek. Nejedná se pouze o profinancování klientských pohledávek, klient navíc získává správu, inkaso a vymáhání pohledávek. V případě inkasních služeb je klient ušetřen od vymáhání prostředků od odběratelů, uhradí-li klient pohledávku až po splatnosti, max. však do 60 dnů po splatnosti, nejsou účtovány žádné sankční poplatky. Samozřejmostí je pozitivní dopad na cash-flow a možnost přesnějšího plánování financí. K prověření a prokázání zakázky, za kterou budou pohledávky odkupovány, slouží smlouvy (rámcová, o dílo), objednávky, faktury.

Druhý způsob odkupu pohledávek, který Komerční banka umožňuje, je **forfaiting**⁷⁴. Vztahuje se k pohledávkám v budoucnu splatných, které jsou pak postoupeny na Komerční banku a to bez zpětného postihu na dodavatele. Minimální objem pro odkup pohledávky je

⁷³ Komerční banka [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-pod-60-milionu/profi-factoring.shtml>.

⁷⁴ Komerční banka [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-pod-60-milionu/forfaiting.shtml>.

jeden milion korun, popř. u zahraniční měny ekvivalentní suma v CZK, minimální doba splatnosti pohledávek je 45 dní. Cena je individuální, odvíjí se zejména od charakteristiky pohledávky (bonitě odběratele, vlastnostech), odečítá se obvykle od vyplacených prostředků.

3.4 Česká spořitelna, a.s.

Česká spořitelna⁷⁵ má na českém trhu výsadní postavení, má nejvíce klientů ze všech bank (5,2 milionu, většina jsou soukromé osoby), díky tomu i největší podíl na trhu v oblasti vkladů, 33% podíl v oblasti platebních karet, co se týká faktoringu, zaujímá první místo. V loňském roce vzrostl i podíl v poskytnutých firemních úvěrech, a to o 13,7 %. Od loňského roku začala banka pro svou divizi firemního bankovníctví užívat značku Erste Corporate Banking, což jí má napomoci ke zvýšení podílu na trhu firemního bankovníctví a jejím záměrem je věnovat se jak malým a středním podnikům, tak i velkým korporacím či finančním institucím. Jako jednu z výhod uvádí obsluhování klientů v jejich mateřském jazyce. V sektoru firemního bankovníctví se Česká spořitelna chlubí nejvyšším objemem poskytnutých úvěrů, pozicí lídra v oblasti syndikovaných úvěrů a projektového financování, předním postavením obchodníka na trhu s EUR zajišťujícím pro své klienty konverze, směnárenské transakce, finanční deriváty atd., či významnými výsledky na kapitálových trzích.

Z pohledu provozního financování podniků poskytuje kontokorentní, provozní úvěry či víceúčelové linky, faktoring nabízí prostřednictvím své dceřiné společnosti Factoring České spořitelny.⁷⁶ Společnost nabízí **tuzemský faktoring**, tedy profinancování faktur vystavovaných na české odběratele. Služba obsahuje vlastní profinancování faktur, minimalizování rizika nezaplacení pro dodavatele, inkaso a správu samotných pohledávek.

⁷⁵ *Česká spořitelna* [online]. [vid. 2013-03-11].

Dostupné z: http://www.csas.cz/banka/appmanager/portal/ecb?_nfpb=true&_pageLabel=ecb_doc&docid=internet/cs/sc_9269.xml.

⁷⁶ *Factoring České spořitelny* [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.factoringcs.cz/cs/zakladni-produkty/tuzemsky-factoring.html>.

Klient získává 90 % hodnoty pohledávek, které mu jsou proplaceny nejpozději do dvou dnů od předání dokumentů, klienti s účtem vedeným u České spořitelny mají výhodu v okamžitém připsání prostředků na běžný účet. Díky bezregresní variantě faktoringu se klient vyhne riziku nezaplacení pohledávky dlužníkem, odběratelem. V případě regresní formy nese riziko nezaplacení dodavatel. Samozřejmostí u faktoringu je správa a inkaso prostředků, přehledné vedení vzájemného vztahu (objemy pohledávek, splatnosti aj.) a on-line přístup ke všem transakcím a informacím o průběhu faktoringové služby.

Průběh faktoringové operace⁷⁷ je obdobný jako u všech ostatních finančních institucí. Dodavatel předává a postupuje vzniklé pohledávky v podobě faktur a další podstatné dokumentace na Factoring České spořitelny, ta vyplácí standardně 80 % z nominální hodnoty pohledávek a to nejpozději do dvou dnů. Po obdržení platby od odběratele uhradí společnost klientových zbylých 20 %. V závěru každého měsíce pak odesílá klientům přehledy/výpisy o uskutečněných faktoringových operacích.

Náklady na tuzemský faktoring⁷⁸ se skládají z poplatku ve výši 0,3 % až 1,5 % z hodnoty pohledávek, jedná se o náklady za převzetí rizika a administrativní zpracování pohledávek. Jeho výše je ovlivněna bonitou odběratele, rizikem dodavatele, objemem a strukturou pohledávek. Druhou částí nákladů je úroková sazba, která odpovídá sazbě krátkodobých úvěrů, aplikovaná na objem a dobu poskytnutých prostředků.

Dalším derivátem faktoringové služby je **exportní faktoring**⁷⁹, mající klientovi pomoci řešit delší splatnost faktur u zahraničních odběratelů. Rozdíl oproti tuzemskému faktoringu je právě v lokalitě odběratele, s čímž souvisí i měna proplácení pohledávek, přičemž je možné pohledávku proplatit v korunách nebo v jiné, volně směnitelné měně. Ze strany faktoringové společnosti je vyžadováno, aby se jednalo o přímého vývozce a do obchodu bylo zahrnuto alespoň 5 odběratelů s pravidelnými dodávkami.

⁷⁷ Factoring České spořitelny [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.factoringscs.cz/cs/zakladni-produkty/tuzemsky-factoring/76-tuzemsky-factoring-jak-to-funguje.html>.

⁷⁸ Factoring České spořitelny [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.factoringscs.cz/cs/zakladni-produkty/tuzemsky-factoring/75.html>.

⁷⁹ Factoring České spořitelny [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.factoringscs.cz/cs/zakladni-produkty/exportni-factoring.html>.

Průběh operace v exportním faktoringu⁸⁰ je obdobný jako u tuzemského, navíc zde však vystupuje subjekt importní faktor. Po předání faktur a dokumentace dodavatelem faktoringové společnosti jsou tyto podklady předány importnímu faktorovi a následně je prováděna úhrada ve prospěch dodavatele ve výši 80 % hodnoty pohledávek. Po uhrazení faktury odběratelem importnímu faktorovi a po té faktoringové společnosti je proplaceno zbylých 20 % dodavateli. I v případě exportního faktoringu získává klient měsíční přehled o uskutečněných transakcích. Poplatky jsou obdobné jako u tuzemského faktoringu, jejich výše je navíc ovlivněna rizikem dané země a odběratele.

Speciálním produktem je **importní faktoring**⁸¹, díky němuž může klient uskutečňovat obchody se zahraničním dodavatelem a přitom získat odloženou splatnost a to bez potřeby uzavírání dalších bankovních produktů jako záruky nebo akreditivy. Klient (odběratel) poskytne faktoringové společnosti informace o obchodním záměru a obchodních partnerech, dodavatelích. Ti jsou pak osloveni prostřednictvím korespondenční (spolupracující) faktoringové společnosti, která jim nabídne faktoringové služby, a v případě souhlasu uzavírají smlouvu o faktoringu. Faktury odcházejí od dodavatele na korespondenční faktoringovou společnost, následně na Factoring České spořitelny, která je proplácí. Odběratel pak hradí dodávku na účet Factoringu České spořitelny nikoliv dodavateli. Poplatky jsou obdobné jako ve dvou předešlých případech. Výhodou je, že dodavateli je uhrazena faktura ihned po jejím dodání, odběratel získává delší dobu na uhrazení dodávky. Tuto službu nabízí Factoring České spořitelny v řadě zemí po celém světě, není omezen pouze na Evropu, korespondenční společnosti jsou např. v Austrálii, Jižní i Severní Americe, Africe.

Součástí služby faktoringu je i **správa pohledávek a jejich inkaso**⁸², tedy zajištění procesu zaplacení pohledávky ev. její vymáhání po odběrateli. Faktoringová společnost má

⁸⁰ Factoring České spořitelny [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.factoringcs.cz/cs/zakladni-produkty/exportni-factoring/79-exportni-factoring-jak-to-funguje.html>.

⁸¹ Factoring České spořitelny [online]. [vid. 2013-03-11].
Dostupné z: http://www.factoringcs.cz/files/Importni_Factoring_prospekt.pdf.

⁸² Factoring České spořitelny [online]. [vid. 2013-03-11].
Dostupné z: http://www.factoringcs.cz/files/Sprava_a_inkaso_prospekt.pdf.

v této činnosti bohaté zkušenosti, propracované nástroje a rozsáhlejší možnosti než by měl samotný podnik, proto se předpokládá větší úspěšnost v zajištění úhrady faktur.

Pro větší přehlednost a informovanost klienta poskytuje Factoring České spořitelny svým klientům aplikaci **E-factoring**⁸³. Umožňuje klientům sledovat přehled postoupených pohledávek, jejich počty, objemy nebo stav. Lze sledovat platební morálku odběratelů, množství prostředků, které má klient dostupné. Služba je zřizována k produktům tuzemský a exportní faktoring nebo v případě provádění správy a inkasa pohledávek.

3.5 UniCredit Bank Czech Republic, a.s.

Banka patří do finanční skupiny Unicreditgroup, jejímž působištěm jsou především země střední a východní Evropy⁸⁴. V České republice své služby směřuje soukromým osobám i firemním klientům, silného postavení dosáhla právě ve firemním bankovníctví, zejména ve strukturovaném, projektovém a syndikovaném financování. Pro řešení potřeb klientů v oblasti odkupu pohledávek využívala banka možnosti své dceřiné faktoringové společnosti, která před několika lety zanikla a její dobíhající obchody byly převedeny na banku. V současné době již není faktoring aktivně nabízen, odkup pohledávek je možný formou forfaitingu.

Forfaiting⁸⁵ je poskytován více jak 10 let, objemy odkupu pohledávek v posledních letech výrazně rostou. Banka umožňuje odkup zahraničních i tuzemských pohledávek, tuzemský forfaiting je využíván např. při financování municipalit. Celková hodnota obchodu by měla dosahovat alespoň CZK 10 milionů, jednotlivé transakce pak minimálně CZK 400 000. Jsou odkupovány tuzemské i zahraniční pohledávky, zahraničních bývá zhruba třetina. Vlastní **zpracování** trvá několik dní, čerpání po předložení faktur je pak možné i v ten samý den. Zpracování předchází podpis smlouvy a to na základě nabídky na financování,

⁸³ Factoring České spořitelny [online]. [vid. 2013-03-11].

Dostupné z: http://www.factoringscs.cz/files/eFactoring_prospekt.pdf.

⁸⁴ Unicreditbank [online]. [vid. 2013-03-14]. Dostupné z: <http://www.unicreditbank.cz/web/o-bance>.

⁸⁵ Unicreditbank [online]. [vid. 2013-03-14]. Dostupné z: <http://www.unicreditbank.cz/web/firmy/obchodni-a-exportni-financovani/financovani-pohledavek>.

kteřou klient obdrží, a jednání se zástupci banky. Důležité je i prokazování, že pohledávka skutečně vznikla. To je dokládáno dokumenty, jako je faktura, předávací protokol, dodací list, soupis provedených prací apod. **Způsoby zajištění**, které banka vyžaduje, jsou směnka, záruka banky, akreditiv, popř. pojištění EGAP. Pokud je pohledávka zajištěná směnkou, jedná se o její odkup, pohledávka je hrazena prostřednictvím směnky. V případě zajištění zárukou se jedná výhradně o platební bankovní záruku, předpokladem je platnost záruky delší alespoň o 14 dní než samotná záruka nebo mít k dispozici potvrzení od vystavující banky. Banka může při zahraničním forfaitingu spolupracovat s ostatními bankami ve finanční skupině, např. při řešení rizika.

Náklady na forfaiting jsou diskontní sazba, která zohledňuje bonitu klienta (odběratele) či země. Hodnota diskontu je závislá na době trvání forfaitingu, tedy době mezi proplacením pohledávky forfaitérem a úhradě od odběratele. Dalším nákladem může být **poplatek za smluvní dokumentaci**, který je jednorázový, nebo **administrativní poplatek** za zpracování vlastního odkupu pohledávek, ten se může hradit opakovaně a to v závislosti na počtu postoupených faktur. V některých případech je vyžadována i **závazková provize** jako úrok z nečerpané části rámce, kdy klient v podstatě hradí to, že má banka peníze rezervované pro jeho potřebu.

Mimo forfaitingu mohou klienti využívat dodavatelský úvěr poskytovaný klientovi na profinancování období při odkladu platby odběrateli. Prostředky jsou poskytovány formou kontokorentního rámce na běžném účtu, který je splacen úhradou pohledávky od odběratele. Klient platí obdobné poplatky jako u forfaitingu a to poplatek za smluvní dokumentaci nebo administrativní poplatky související s kontokorentním úvěrem, v každém případě mu jsou účtovány úroky za poskytnuté prostředky.

3.6 Transfinance, a.s.

Společnost je nebankovní subjekt poskytující provozní financování firmám malé a střední velikosti⁸⁶. Vznikla v roce 1991 jako první specializovaná společnost zaměřující se na odkup pohledávek, pro své klienty zajišťuje i předexportní financování, samostatně je však

⁸⁶ *Transfinance* [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.transfinance.cz/o-nas.html>.

neposkytuje. Patří do finanční skupiny Commerzbank. Je jedním z prvních členů Asociace faktoringových společností. Společnost se zabývá různými typy faktoringu, což zachycuje následující tabulka 3.

Tab. 3: Vývoj odkupu pohledávek společnosti Transfinance, a.s.

Hospodářské výsledky společnosti Transfinance (v miliónech Kč)

	2009 (v mil. Kč)	2008 (v mil. Kč)	2007 (v mil. Kč)
Celkový objem profinancovaných pohledávek	13 414	22 709	26 046
Tuzemský factoring	9 400	15 349	18 280
Exportní factoring	3 307	5 749	6 206
Importní factoring	707	1 610	1 560

Zdroj: Transfinance.cz.

Z údajů je patrné, že objemy profinancovaných pohledávek společností mají sestupnou tendenci, v porovnání roků 2007 a 2009 dokonce obchody po dvou letech dosahují pouze poloviční úrovně.

Tuzemský faktoring⁸⁷ umožňuje profinancovat až 80 % hodnoty pohledávek, riziko neplacení je převáděno na faktoringovou společnost a to až do výše 85 %, ať už je to z důvodu platební neschopnosti odběratele nebo jeho nevěle zaplatit. Maximální splatnost u pohledávek, které společnost profinancovává, je 120 dní. Minimální výše pohledávky stanovená není, roční obrat odkoupených pohledávek by měl přesahovat 15 milionu korun. Zpracování žádosti zabere společnosti max. dva týdny, vlastní čerpání, tedy zaplacení faktur po jejich předání, je možné do druhého dne. Náklady na faktoring se skládají z poplatku z faktur, který je stanoven procentem z hodnoty pohledávky a jeho výše je závislá na riziku a pracnosti zpracování obchodu, pohybuje se od 0,3 % do 1,0 % z hodnoty pohledávky. Druhým poplatkem je poplatek z financování, který představuje úrokovou sazbu z hodnoty čerpání, období úročení je jeden měsíc.

⁸⁷ Transfinance [online]. [vid. 2013-03-11].

Dostupné z: <http://www.transfinance.cz/data/sharedfiles/Brozura%20letaky%20mensi/letak-tuzemsky.pdf>.

Exportní faktoring⁸⁸ je služba obdobná k tuzemskému faktoringu, odlišuje se teritoriem odběratele, který je v zahraničí a představuje pro dodavatele obvykle větší riziko, což se projevuje i v poplatcích, a to poplatku z faktur, který bývá ve výši 0,5 % až 1,5 % z hodnoty faktur.

Importní faktoring⁸⁹ znamená výhodu pro zahraničního dodavatele, který získá úhradu prostředků od faktoringové společnosti klienta. Klient, odběratel, tak získává dodavatelský úvěr, na jehož základě umožňuje dodavatel odběr zboží či služeb a to do výše limitu, který určuje faktoringová společnost. Náklady na tuto službu jsou v rozmezí 0,8 % až 1,5 % z hodnoty pohledávek.

Transfinance mají mezi nabízenými službami i **forfaiting**,⁹⁰ odkup střednědobých až dlouhodobých pohledávek, sloužící k profinancování majetku dlouhodobějšího charakteru (investiční zařízení, stroje). Poskytovatelem služby je vyžadován zajišťovací nástroj ze strany banky, jako je záruka či akreditiv. Jsou odkupovány pohledávky se splatností nanejvýš 10 let. Po předložení faktur je vypláceno 80 %, zbytek je proplácen po úhradě odběratele. Doba zpracování smlouvy trvá zhruba dva týdny, po předložení faktur dochází k proplacení do dvou dnů.

3.7 Ostatní subjekty

Společnost **Swiss forfait s.r.o.** existuje na českém trhu od roku 2008⁹¹. Věnuje se financování tuzemských i zahraničních obchodů, ale snaží své služby realizovat i ve veřejné správě (financování municipalit), své služby kombinuje s pojištěním EGAP. V zahraničním obchodě se společnost zaměřuje zejména na země východní a střední Evropy. Standardně se financování, ať už formou faktoringu nebo forfaitingu, poskytuje na

⁸⁸ Transfinance [online]. [vid. 2013-03-11].

Dostupné z: <http://www.transfinance.cz/data/sharedfiles/Brozura%20letaky%20mensi/letak-exportni.pdf>.

⁸⁹ Transfinance [online]. [vid. 2013-03-11].

Dostupné z: <http://www.transfinance.cz/data/sharedfiles/Brozura%20letaky%20mensi/letak-importni.pdf>.

⁹⁰ Transfinance [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.transfinance.cz/produkty/forfaiting.html>.

⁹¹ Swiss forfait [online]. [vid. 2013-03-14]. Dostupné z: <http://swissforfait.com/cs>.

pohledávky před splatností, na základě individuálního posouzení a ve vybraných případech poskytne prostředky i na pohledávky po splatnosti. Obvykle jsou profinancovány pohledávky se splatností v rozmezí 60 až 90 dní, ve střednědobé variantě 5 až 7 let, ve výjimečných, opodstatněných případech se financují i pohledávky s delší splatností. Doba zpracování žádosti trvá, po dodání potřebných dokladů, zhruba dva týdny. V tuzemském forfaitingu je spodní hranicí obchodu půl milionu korun, v zahraničním obchodě pak EUR 50 000. Většina obchodů je zaměřena na zahraniční pohledávky a je bezregresního typu, riziko nezaplacení tedy nese forfaitér. Společnost má zkušenosti i s předexportním financováním výroby, cena za tuto službu je obvykle vyšší než při odkupu pohledávek.

Dalším subjektem je **Raiffeisenbank a.s.**⁹², která nabízí standardní bankovní služby jak pro soukromou tak pro firemní klientelu. Na českém trhu má dvacetiletou historii, významným krokem v historii banky bylo spojení s E-bankou v roce 2008.

V rámci provozního financování provádí banka odkup pohledávek a to jak faktoringem, tak i forfaitingem. **Faktoring**⁹³ je doporučován firmám s výrobním či obchodním zaměřením (při tomto zaměření jsou vyšší požadavky na provozní kapitál) a jejichž obrátka zakázek je vysoká. Jsou odkupovány pohledávky za domácími i zahraničními subjekty. Předpokladem využití služby jsou pohledávky před jejich splatností, doba splatnostmi min. dva týdny a minimální objem financování CZK 30 milionů ročně. Je možné využít faktoring s postihem (regresní), kdy v případě nezaplacení přechází povinnost platit zpět na odběratele. Akceptuje se určitá doba po splatnosti, max. však 60 dní. Druhou variantou je odkup bez postihu, kdy je riziko přenášeno např. na pojišťovnu. Odkup se uskutečňuje na 100 % hodnoty pohledávky vč. DPH, v první části je vyplácena záloha až 90 %, zbytek je doplácen po uhrazení prostředků dlužníkem.

Druhým způsobem profinancování pohledávek je **forfaiting**.⁹⁴ Jeho předmětem mohou být pohledávky, krátkodobé či střednědobé, za tuzemskými nebo zahraničními odběrateli. Tuto

⁹² Raiffeisenbank [online]. [vid. 2013-03-14]. Dostupné z: <http://www.rb.cz/o-bance/>.

⁹³ Raiffeisenbank [online]. [vid. 2013-03-14]. Dostupné z: <http://www.rb.cz/firemni-finance/velke-podniky/uvery-financovani-obchodu-a-zaruky/financovani-pohledavek/factoring/>.

⁹⁴ Raiffeisenbank [online]. [vid. 2013-03-14]. Dostupné z: <http://www.rb.cz/firemni-finance/velke-podniky/uvery-financovani-obchodu-a-zaruky/financovani-pohledavek/forfaiting/>.

službu banka nabízí od roku 2001. Nabízená forma forfaitingu je bezregresní, v případě neuhrazení pohledávky odběratelem zůstává pohledávka forfaitérovi. Banka nemá stanovenou minimální výši pro odkup pohledávek, případy vyhodnocuje individuálně, doba zpracování a pověření požadavku trvá dva až čtyři týdny, jsou odkupovány pohledávky se splatností 90 dní až 5 let.

3.8 Shrnutí podmínek u faktoringu a forfaitingu

V následující tabulce 4 jsou pro zpřehlednění zachyceny podmínky faktoringu u výše zmiňovaných poskytovatelů.

Tab. 4: Srovnání podmínek faktoringu u vybraných subjektů

Factor	Min. hodnota pohledávky v CZK	Doba splatnosti pohledávek	Doba zpracování žádosti	Doba potřebná k vyplacení	Hodnota vyplacené pohledávky v %
ČEB	neposkytuje	neposkytuje	neposkytuje	neposkytuje	neposkytuje
ČSOB	20 000 000	do 90 dní	3 týdny	neuvádí	80 + 20
KB	10 000 000	do 90 dní	neuvádí	neuvádí	80 + 20
ČS	neuvádí	neuvádí	neuvádí	0 - 2 dny	80 + 20
Unicreditbank	neposkytuje	neposkytuje	neposkytuje	neposkytuje	neposkytuje
Transfinance	15 000 000	do 120 dní	2 týdny	2 dny	80 + 20
Swissforfait	500 000	od 30 do 90 dnů	2 týdny	neuvádí	neuvádí
Raiffaisenbank	30 000 000	90 až 180 dnů	1 měsíc	neuvádí	90 + 10

Zdroj: vlastní zpracování.

Mezi zkoumanými finančními institucemi jsou dvě, které faktoring neposkytují, a to Česká exportní banka a Unicreditbank. ČEB neposkytuje faktoring, protože není dostatečně technicky ani personálně vybavena na časově náročnější produkt jako je faktoring, věnuje se pouze forfaitingu, což vychází i z její podstaty existence a tou je podpora tuzemských firem při exportu, resp. snaha o zvyšování konkurenceschopnosti České republiky, jak již bylo zmíněno. Unicreditbank vlastnila samostatnou společnost na odkup pohledávek formou faktoringu, ta však před několika lety zanikla a dobíhající obchody byly převedeny na Unicreditbank. Doba splatnosti pohledávek se pohybuje průměrně od 90 do 120 dní, pohledávky s nejkratší splatností, a to 30 dní, odkupuje Swiss forfait, s nejdelší splatností, 180 dní, pak Raiffaisenbank. Žádosti jsou zpracovány v průměru dva týdny, po předložení faktur jsou peníze připisovány dodavateli obvykle do dvou dnů, většinou 80 % z hodnoty

pohledávky, zbytek je proplácen dodavateli po úhradě faktur odběratelem, nejvyšší hodnotu po předložení poskytuje Raiffaisenbank a to 90 %.

V následující tabulce 5 jsou zachyceny podmínky forfaitingu u sledovaných poskytovatelů.

Tab. 5: Srovnání podmínek forfaitingu u vybraných subjektů

Forfaitér	Min. hodnota pohledávky v CZK	Doba splatnosti pohledávek	Doba zpracování žádosti	Doba potřebná k vyplacení	Hodnota vyplacené pohledávky v %
ČEB	10 000 000	60 dní až 5 let	4 - 6 týdnů	neuvádí	100
ČSOB	5 000 000	90 dní až 15 let	3 týdny	neuvádí	neuvádí
KB	1 000 000	od 45 dní	neuvádí	neuvádí	neuvádí
ČS	neuvádí	neuvádí	neuvádí	neuvádí	neuvádí
Unicreditbank	10 000 000	45 dní až 15 let	1 až 2 týdny	2 dny	neuvádí
Transfinance	15 000 000	až 10 let	2 týdny	2 dny	80 + 20
Swiss forfait	1 300 000	až 7 let	2 týdny	neuvádí	neuvádí
Raiffaisenbank	neuvádí	90 dní až 5 let	4 týdny	neuvádí	neuvádí

Zdroj: vlastní zpracování.

Forfaitingem jsou odkupovány pohledávky nejčastěji za zahraničním odběratelem a s vyšší hodnotou, minimální výše pohledávky se pohybuje nejčastěji od jednoho do deseti milionů CZK, Transfinance odkupují pohledávky až od patnácti milionů. Pohledávky s nejkratší dobou splatnosti, 45 dní, odkupuje KB a Unicreditbank, ale jsou odkupovány i pohledávky se splatností několika let, nejdelší možnou financovanou splatnost pohledávek, 15 let, financuje ČSOB a Unicreditbank. Průměrná doba zpracování smluvních dokumentů je dva až tři týdny, po předložení dokumentů jsou propláceny obvykle do druhého dne, v případě vedení účtu u forfaitéra je možné proplatit faktury v ten samý den, kdy jsou předkládány.

4 Porovnání podmínek financování úvěrem a forfaitingem na modelových příkladech

Poslední kapitola se zabývá porovnáním variant financování činnosti podniku, je zaměřena na zhodnocení finančního efektu, rizika pro financovaný subjekt a časovou náročnost u vzorových příkladů.

4.1 Financování tuzemského obchodu

V prvním případě se jedná o porovnání financování subjektu formou forfaitingu a úvěru, kdy se obchodní transakce uskutečňuje mezi tuzemskými obchodními partnery. Subjektem, u kterého budeme obě varianty získávání prostředků na činnost sledovat a hodnotit jejich výhodnost, je soukromá firma zabývající se dodávkami v oblasti energetických služeb, označme ji jako E service (dále dodavatel). Jejím odběratelem je město, lze označit jako Hradec⁹⁵ (dále odběratel), pro niž společnost E service prováděla modernizaci veřejného osvětlení. Dalším důležitým subjektem je forfaitér zajišťující profinancování projektu. Jedná se o určitou modifikaci forfaitingu, tato služba bývá využívána hlavně při exportu, kdy odběratelem je zahraniční firma.

4.1.1 Využití forfaitingu

Společnost E service může pro získání prostředků na svou činnost nabídnout k odkupu pohledávku za městem. Pro forfaitéra, který bude pohledávku odkupovat od společnosti E service a v době její splatnosti získá prostředky za úhradu faktury od města, je důležité prověřit finanční a majetkovou situaci a důvěryhodnost odběratele, protože dle jeho rizika se budou odvíjet náklady dodavatele na samotný odkup pohledávky. Ideální stav je, že se realizátor stavby, dodavatel, který bude pohledávku postupovat, kontaktuje s finančním subjektem a prověří si možnosti a podmínky při postupování pohledávek a to nejen z toho důvodu, že je pro dodavatele dobré znát náklady na finanční služby pro vyhodnocení

⁹⁵ Hradec je fiktivní město vystupující pouze pro tento příklad, nejedná se o skutečnou správní jednotku.

varianty, ale také proto, že finanční ústav může mít specifické požadavky na dokumentaci či předávky předmětu zakázky. Na základě jednání forfaitéra a dodavatele jsou nastaveny podmínky financování jako sazba a poplatky za zpracování dokumentace a transakční poplatky za prováděné úhrady a definovány požadavky na předkládanou dokumentaci.

K nastavení podmínek odkupu je třeba zhodnotit celkově situaci odběratele, protože riziko plynoucí z nezaplacení pohledávky za městem, odběratelem, bude promítnuto do marže, resp. diskontu z pohledávky. Z dostupných informací je za posledních pět let patrný růst počtu obyvatel zhruba o dva tisíce na současných zhruba 7 500 lidí, s čímž také souvisí zvýšení investičních výdajů v posledních dvou letech na čtyřnásobek a to přibližně z CZK 60 miliónů na CZK 228 miliónů v posledním roce, v němž obec investovala do odvodů kanalizace a zavedení přípojek vody do nových obytných částí obce v celkových nákladech okolo CZK 100 miliónů. Část těchto investičních nákladů byla uhrazena snížením provozních nákladů obce o CZK 40 miliónů a využita pro zmíněné investiční projekty obce, na zbytek byl obci poskytnut úvěr ve výši CZK 60 miliónů. Z předchozích let má obec načerpány úvěry CZK 25 miliónů. Roční splátka jistiny úvěru bez úroků se pohybuje okolo CZK 10 milionů. V daném roce byly uskutečněny i další investiční projekty jako rekonstrukce základní školy a provedení cesty za zhruba za CZK 60 miliónů.

Příjmy obce se ve sledovaném období (5 let) zvýšily zhruba o třetinu na CZK 350 milionů, hodnota úvěrů tedy svou hodnotou dosahuje zhruba jedné čtvrtiny příjmů.

V následující tabulce 6 jsou shrnuty vybrané údaje z rozvahy obce.

Tab. 6: Přehled finančních údajů města Hradec v letech 2008 až 2012 v mil. CZK

Rok	2008	2009	2010	2011	2012
Příjmy	270	320	285	305	350
Příjmy z úvěrů	0	0	30	0	60
Výdaje	270	320	315	305	410
Z toho provozní	235	264	255	245	182
investiční	35	56	60	60	228
Stav úvěrů ke konci roku (pasiva)	15	22	45	33	85

Zdroj: vlastní zpracování.

Z hodnot je patrné, že město v posledním roce výrazně zvýšilo výdaje, zejména investiční. Pro finanční subjekt bude důležitým ukazatelem i zadluženost obce. V této oblasti se zvýšil objem přijatých úvěrů a tím se zvýšilo riziko pro forfaitéra, že nedosáhne úhrady příslušné pohledávky, což se odrazí i v úvěrové marži, kterou bude hodnota pohledávky diskontována.

V obvyklých případech s běžným rizikem se marže se u forfaitingu pohybuje okolo 1,75 %, v modelovém případě budeme, s ohledem k vyššímu riziku z důvodu vyšší zadluženosti obce na jedné straně a relativně nižšímu riziku díky veřejnoprávnímu charakteru subjektu na straně druhé, počítat s marží 1,9 % p.a. Jako mezibankovní cena pro úvěry se splatností 5 let je použita sazba IRS⁹⁶ mid 0,79 %, celkový diskont pak činí 2,69 % p.a.. Při hodnotě pohledávky **CZK 10 000 000** se splatností 5 let a počtu dní na bázi 360/360 činí **diskont CZK 1 345 000**, hodnota pohledávky po odečtení diskontu **CZK 8 655 000**.

Kromě sazby je dalším nákladem dodavatele postupujícího pohledávku i poplatek za vyhotovení smluvní dokumentace a zhodnocení žádosti žadatele, v našem příkladu uvažujeme **CZK 45 000**, dále pak poplatek za zpracování předložené pohledávky a požadovaných dokumentů za vlastní zpracování ve výši **CZK 3 000**. Celková částka vyplacená forfaitérem dodavateli po odečtení diskontu a poplatků je **CZK 8 607 000**. Náklady dodavatele na postoupení pohledávky činí **CZK 1 393 000**. Pro výpočet diskontované hodnoty pohledávky bylo použito vzorce (2). Pro zpřehlednění je přiložena tabulka č. 7 s náklady na forfaiting.

Tab. 7: Shrnutí nákladů na forfaiting společnosti E service

	CZK
Hodnota pohledávky	10 000 000
Diskont na 5 let	-1 345 000
Pohledávka po odečtení diskontu	8 655 000
Poplatky za dokumentaci	-45 000
Poplatek za zpracování pohledávky	-3 000
Hodnota pohledávky k proplacení	8 607 000

Zdroj: vlastní zpracování

⁹⁶ Mezibankovní sazba používaná pro výpočet úroků z úvěru na delší období.

V rámci odkupu pohledávek vyžaduje finanční instituce zajištění pohledávky, možností je využít bankovní platební záruku. Náklady na vystavení záruky nese odběratel, platí marži z hodnoty záruky. Ze strany dodavatele je nutné brát v úvahu, že se jedná o pohledávku před splatností, která je vyplatitelná na první výzvu a lze ji převést ve prospěch forfaitéra nebo ji na něj přímo vystavit. Forfaitér vyžaduje potvrzení o existenci záruky a dodržení právních náležitostí záruky. Jelikož náklady na tento instrument nese odběratel a nemají tak vliv na finance dodavatele, nebudeme se těmto nákladům více věnovat.

Od dodavatele je forfaitérem vyžadováno právní postoupení pohledávek pomocí cesní klauzule, kdy je ve faktuře uvedena informace o tom, že pohledávka má být uhrazena ve prospěch forfaitéra a uvedeny platební podmínky pro tuto úhradu a oznámení odběrateli, že dochází k odkupu pohledávky za ním. Je vyžadováno i potvrzení dlužníkem, že s postoupením souhlasí. Další povinností dodavatele je prokázání existence pohledávky pomocí smlouvy mezi odběratelem a dodavatelem a dodacího listu, že došlo k předání předmětu pohledávky. Po prověření dokumentů dochází k proplacení nároku dodavateli do několika dní. V době splatnosti pohledávky pak vyžaduje forfaitér proplacení po odběrateli, v případě neúspěchu se obrací na banku poskytující záruku.

Jako poskytovatele finanční služby, na něhož bude postoupena pohledávka dodavatelem, lze pro srovnání vybrat jeden ze subjektů uvedených v předchozí kapitole. Vzhledem k tomu, že se jedná o pohledávku na CZK 10 milionů, není možné požádat o financování Transfinance, protože předpokládaný minimální roční obrat odkoupených pohledávek je CZK 15 milionů. Z hlediska splatnosti pohledávek by bylo možné realizovat odkup u všech finančních subjektů, pravděpodobně i u České spořitelny, která však informace neposkytl. Z hlediska doby zpracování přistupuje dle dostupných informací ke klientovi nejprívětivěji Unicreditbank. Zároveň má zkušenosti i v odkupu pohledávek za municipalitami, proto lze doporučit tuto banku.

4.1.2 Financování úvěrem

Druhou možností, jak může získat dodavatel prostředky v případě, že je má vázané v pohledávce a nemá zájem o její odkup, je zažádat si o úvěr. Při žádosti se bance předkládají výkazy společnosti pro zhodnocení rizika klienta a domlouvají se podmínky

zajištění úvěru v případě, kdy by E servis nebyl schopný svůj závazek uhradit, po té by došlo k uspokojení banky ze zástavy. Předmětem zástavy je investiční majetek, na jehož pořízení je úvěr poskytován, jedná-li se o účelový úvěr. V katastru nemovitostí je u majetku zřízeno zástavní právo k nemovitosti, kde je finanční instituce uvedena v prvním pořadí. Provedení zástavního práva prokazuje společnost předložením výpisu z katastru nemovitostí, v němž je zástavní právo vyznačeno. Zástavní právo je zaneseno ve prospěch poskytovatele úvěru, nesmí zde vystupovat žádná další třetí osoba, v jejíž prospěch by byla zástava provedena. V úvěrové smlouvě je jasně definováno, na který majetek se zástava vztahuje a od kterého dne.

Po vyhodnocení výkazů společnosti nastavuje banka rizikovou část marže, která je součástí přírážky k sazbě. Na rozdíl od forfaitingu, kdy je prověřována důvěryhodnost odběratele, za němž je pohledávka odkupována, při úvěrování ovlivňuje marži riziko dodavatele, který o úvěr žádá. V našem případě se jedná o společnost, která má převahu vlastních zdrojů nad cizími, navíc u ní v posledním roce došlo k výraznému snížení cizích zdrojů a to z důvodů snížení závazků za ovládající osobou a splacení úvěru. Přestože výnosy z tržeb mírně rostly a v souvislosti s tím i provozní náklady, zisk společnosti meziročně poklesl přibližně o 6,5 % a to zejména z důvodu vyšších mzdových nákladů, které rostly rychleji než samotné tržby. Při stanovování sazby úvěru se, mezi jinými, berou v úvahu výše zmíněné souvislosti. Sazba je stanovena dle IRS mid sazby se splatností 5 let na úrovni 0,79 % p.a.⁹⁷ a marže, která s ohledem na výše zmíněné skutečnosti dosahuje hodnoty 1,8 % p.a., celková sazba je 2,59 % p.a. Při splacení úvěru po 5 letech, kdy podnik platí každý rok jen úroky z čerpané části úvěru a to **CZK 10 000 000**, činí úroky **CZK 259 000** ročně, celkově to je **CZK 1 295 000**. Předpokládá se denní báze 360/360. Dalším nákladem na poskytnutí úvěru jsou poplatky, především poplatek za zpracování úvěrové dokumentace. U našeho modelového příkladu představuje **CZK 40 000**.

Mezi povinnosti úvěrového dlužníka patří i pravidelné předkládání účetních výkazů poskytovateli úvěru, popř. je dlužník povinen poskytnout věřiteli aktuální výkazy na požádání věřitele. Výkazy jsou pro finanční subjekt důležité pro sledování hospodářské situace podniku, jeho příjmů a vývoje majetku. Podnik má poskytovat bance informace

⁹⁷ Patria online [online]. [vid. 2013-04-08]. Dostupné z: <http://www.patria.cz/kurzy/CZK/5Y/irs/graf.html>.

o změnách ve vlastnické struktuře a v případě, že je mu poskytnut úvěr u jiného finančního ústavu, tak i o této skutečnosti. Mimo povinnosti předkládání výkazů banka v častých případech vyžaduje, aby u ní úvěrovaný subjekt prováděl platební styk a to ne jen z důvodu dosažení crosselových⁹⁸ aktivit, ale i kvůli tomu, aby měla banka přehled o vývoji situace podniku.

Parametry úvěru:

- hodnota úvěru CZK 10 000 000,
- doba splatnosti 5 let na konci období,
- úroky hrazeny ročně na konci období,
- zajištění úvěru zástavou k nemovitosti,
- čerpání jednorázově.

E service si může s bankou domluvit i možnost předčasné mimořádné splátky, za to však banka vyžaduje mimořádný poplatek, který se vypočítává z hodnoty této splátky, navíc může banka přeučtovat dodatečný poplatek (penále) v případě, že došlo k výrazné změně mezibankovní sazby, za kterou si banka prostředky sama půjčuje. Dalším dodatečné náklady by platila firma v případě, že by závazek neuhradila v termínu, a to v podobě úroků z prodlení. O předčasné splátce ani zpožděné úhradě závazku v našem případě uvažovat nebudeme.

V následující tabulce č. 8 je zachycen přehled úvěrového případu.

Tab. 8: Shrnutí nákladů na úvěr společnosti E service

	CZK
Hodnota úvěru	10 000 000
Úroky za 5 let	-1 295 000
Poplatky za dokumentaci	-40 000
Celkové náklady na úvěr	-1 335 000

Zdroj: vlastní zpracování

⁹⁸ Crosselem se rozumí využívání navazujících finančních služeb k již poskytnutému produktu, např. k poskytnutému úvěru je firmě zřízen i běžný účet, využívá platební karty aj.

Jelikož dodavatel splatí úvěr jednorázově, jistina je každý rok stejná a při ročním zúčtování a úhradě úroků na konci období platí podnik každý rok stejnou částku. Celkové náklady za 5 let na úvěr činí **CZK 1 335 000**.

4.1.3 Dílčí závěr

Pokud se porovnají obě varianty, je nižších finančních nákladů dosahováno při čerpání úvěru než při odprodeji pohledávky. Rozdíl plyne především z toho důvodu, že při forfaitingu přenáší postupitel pohledávky riziko nezaplacení odběratelem na další subjekt, obvykle banku, která tak za riziko očekává vyšší výnos, proto se pro podnik stává financování dražším, resp. jeho spoluúčast při úhradě pohledávky forfaitérem. Celkový rozdíl nákladů mezi oběma variantami je v úhrnu za pět let **CZK 58 000** ve prospěch úvěru. Na druhou stranu je výhodou forfaitingu právě přenesení rizika z nezaplacení na jiný subjekt (forfaitéra), stejně tak i menší administrativní zátěž, než když by sám žádal o úvěr. Rozhodnutí o tom, zda se podnik přikloní k forfaitingu nebo úvěru závisí na tom, zda preferuje nižší riziko za vyšší cenu nebo se přikloní k nižším nákladům a volí úvěr. V tomto případě pak očekává zaplacení pohledávky od odběratele, přičemž riziko, že pohledávka zůstane neuhrazena, stále existuje.

4.2 Financování zahraničního obchodu

Forfaiting je využíván zejména k financování obchodů uskutečňujících se mimo území dodavatele, jedná se o jeho základní a nejčastější podobu. Jako téměř nezbytný by se dal chápat při obchodování s partnery se sídlem mimo Evropskou unii. Motivací pro využití tohoto nástroje je zejména eliminování rizika plynoucího z neznalosti prostředí, z něž pochází odběratel, ale i z neznalosti samotného odběratele. Typickým předmětem, na který se forfaiting poskytuje, je strojní zařízení. Proto se následující příklad věnuje společnosti, označme ji jako AB, která se zabývá výrobou kovových konstrukcí využívaných zejména v energetickém průmyslu a která má své odběratele v zahraničí, v našem případě v Rusku. Podnik vyhodnocuje různé varianty profinancování zmíněné zakázky, v úvahu přichází

klasický úvěr poskytnutý dodavateli nebo je možné zrealizovat odkup pohledávky formou forfaitingu.

4.2.1 Využití forfaitingu

Společnost dodává strojní zařízení svému odběrateli v zahraničí a od začátku komunikuje se svým forfaitérem, aby si objasnila nastavení podmínek při odkupu pohledávky vzešlé ze zmíněného obchodu. V našem případě se jedná o dodávku ve výši **EUR 1 000 000**, předmětem smlouvy je dodání komponentů pro výstavbu elektrárny v Rusku, odběratel si vyžádal delší splatnost faktury a to půl roku od dodání zásilky, kdy už se očekávají první příjmy z investice, které budou použity k úhradě části pohledávky. Firma se proto rozhoduje o postoupení své pohledávky formou forfaitingu⁹⁹, aby si zajistila dostatečné cash flow a získala prostředky k úhradě vlastních závazků vůči svým dodavatelům. Právě v případě odkupu zahraniční pohledávky je forfaitérem vyžadováno kvalitní zajištění pohledávky za odběratelem z důvodu vyššího rizika plynoucího nejen z možné platební neschopnosti odběratele, ale i z případné změny politických poměrů v zemi odběratele nebo měnového rizika při výrazných výkyvech kurzu měny, v níž je kontrakt obchodován. Vhodným způsobem zajištění je při zahraničním obchodu dokumentární akreditiv¹⁰⁰. Odběratel (příkazce) požádá svou banku o vystavení dokumentárního akreditivu, předpokladem je uzavřená smlouva o vývozu mezi odběratelem a dodavatelem, faktura na zařízení před splatností a specifikace dokumentů, které budou předloženy, dále si banka domluví s odběratelem vlastní zajištění na úhradu pohledávky od odběratele. Zahraniční banka (banka příkazce) vystaví akreditiv ve prospěch dodavatele (beneficienta), banka dodavatele (forfaitér) ji akceptuje. Po dodání zakázky se dodavatel obrací na forfaitéra, který mu zásilku proplatí, následně v době splatnosti pohledávky vyžaduje forfaitér proplacení faktury po bance odběratele, ten poté uhradí závazek své bance. Díky akreditivu získává poskytovatel forfaitingu jistotu, že mu bude pohledávka uhrazena v případě dodání

⁹⁹ Jedná se o pohledávku s delší splatností, forfaitér nebude provádět správu pohledávek.

¹⁰⁰ Hospodářská komora České republiky. *Podpora exportu a zahraniční vztahy: Dokumentární akreditiv* [online]. [vid. 2013-04-12]. Dostupné z: <http://www.komora.cz/>.

předmětu smlouvy a obdržení příslušných dokumentů. Náklady související s dokumentárním akreditivem hradí odběratel.

Parametry dodávky:

- hodnota dodávky EUR 1 000 000,
- doba splatnosti pohledávky 180 dní,
- země dodání Rusko,
- zajištění proti riziku dokumentárním akreditivem.

Dodavatel si předjedná odkoupení pohledávky forfaitérem a domlouvá podmínky financování. Po uzavření obchodu předkládá dodavatel uzavřenou smlouvu o vývozu. Vzhledem k měně obchodu se bude sazba pro výpočet diskontu odvíjet od EURIBORu¹⁰¹, dle splatnosti pohledávky s fixací sazby na 6 měsíců. Ke dni 12.4.2013 je EURIBOR na 6 měsíců 0,327 % p.a.. Forfaitér si připočítává marži k EURIBORu, která se odvíjí od rizika odběratele a teritoria, odhadujeme ji ve výši 2 %. Celková sazba pro výpočet diskontu pohledávky je 2,327 % p. a., samotný diskont za půl roku odpovídá hodnotě **EUR 11 635**. Mimo úroků z nominální hodnoty pohledávky jsou dodavateli účtovány i poplatky za zpracování dokumentace **EUR 3 000** a poplatky za zpracování pohledávky, tedy při předložení faktury k proplacení, činí **EUR 200**. Hodnota, která je forfaitérem vyplacena dodavateli, je **EUR 985 165**. Pro výpočet hodnoty pohledávky po odečtení diskontu byl využit vzorec (2). Na faktuře musí být uvedena **cesní klauzule**, která uvádí, že odběratel bude hradit pohledávku ve prospěch forfaitéra a ne dodavatele, jehož pohledávka bude uspokojena bankou, forfaitérem. V tabulce č. 9 je zachycen přehled nákladů vedoucí k diskontované hodnotě pohledávky.

¹⁰¹ EURIBOR je mezibankovní sazba, na jejímž základě jsou poskytovány úvěry.

Tab. 9: Shrnutí nákladů na forfaiting společnosti AB

	EUR
Hodnota pohledávky	1 000 000
Diskont na 6 měsíců	-11 635
Pohledávka po odečtení diskontu	988 365
Poplatky za dokumentaci	-3 000
Poplatek za zpracování pohledávky	-200
Hodnota pohledávky k proplacení	985 165

Zdroj: vlastní zpracování.

Dodavateli bude po odečtení marže a poplatků proplacena částka **EUR 985.165**, celkové náklady jsou **EUR 14 835**. V době splatnosti pohledávky dojde k uhrazení faktury forfaitérovi bankou odběratele, ten dle smluvních podmínek uhradí svůj závazek bance, která vystavila dokumentární akreditiv.

Při volbě finanční instituce, na kterou by se podnik mohl obrátit s požadavkem na postoupení pohledávky, bereme v úvahu její výši, přičemž její hodnota splňuje požadavek na minimální výši u všech institucí. Nejvyšší hodnotu k odkupu uvádějí Transfinance a to CZK 15 000 000. Z hlediska zkušeností s odkupy pohledávek za zahraničními subjekty je pro podnik vhodné obrátit se na Českou exportní banku, u té je však nevýhodou delší doba při zpracování žádosti. Z pohledu minimální splatnosti pohledávek je opět možné zažádat si u kteréhokoliv poskytovatele služby, jelikož minimální doba splatnosti pohledávky začíná na 45 dnech a v našem příkladě odpovídá splatnost pohledávky 180 dnům. Vybrat jednu instituci na základě dostupných omezených informací je poměrně náročné, přesto se lze přiklonit k odkoupení pohledávky Českou exportní bankou právě pro její bohaté zkušenosti se zahraničními odběrateli¹⁰² a pro to, že v případě odkupu pohledávky z akreditivu se jedná o odkup bez postihu a je proplácena plná hodnota pohledávky. Tuto variantu lze doporučit i přesto, že doba zpracování je delší než u běžných komerčních bank.

¹⁰² V dotazníku vyplněným ČEB je uvedeno, že 100 % forfaitingu poskytovaného ČEB je zahraniční.

4.2.2 Financování úvěrem

Podnik může prostředky, které potřebuje na úhradu svých závazků ze zakázky, tedy především k zaplacení přijatých faktur od dodavatelů, získat od banky formou úvěru, v daném případě je možné zažádat o exportní úvěr. Vývozce si u své banky zažádá o úvěr, předkládá finanční výkazy za poslední účetní období, aby mohlo být ohodnoceno riziko podniku a na jeho základě stanovena cena úvěru, domlouvá se s bankou na možném zajištění. Je možné zajistit úvěr pohledávkou za zahraničním odběratelem, navíc je i vhodné a obvyklé uzavřít pojištění EGAP na vývozní rizika, zejména rizika tržní, teritoriální či politické.

Sazba exportního úvěru se odvíjí od mezibankovní sazby EURIBOR s 6měsíční fixací, ke dni 12. 4. 2013 činila 0,327 % p. a.. Jelikož podnik uzavřel pojištění EGAP, což má pozitivní dopad na úvěrová rizika pro poskytovatele úvěru, očekáváme marži úvěru na nižší úrovni, odhadujeme ji na 1,6 % p. a., celková sazba exportního financování pak činí 1,927 % p.a.. Jistina bude úročena měsíčně a úroky hrazeny každý měsíc, jistina bude uhrazena na konci období jednorázově. Pro zjednodušení budeme uvažovat, že každý měsíc má 30 dní. Měsíčně bude podniku účtováno **EUR 1 606** na úrocích, za 6 měsíců podnik na úrocích uhradí **EUR 8 029**. Mimo úroky musí podnik uhradit poplatek za zpracování dokumentace, který činí **EUR 2 800**. Celkové náklady na exportní úvěr odpovídají částce **EUR 10 829**. Pro zpřehlednění jsou náklady na úvěr zachyceny v následující tabulce č. 10.

Tab. 10: Shrnutí nákladů na úvěr společnosti AB

	EUR
Hodnota úvěru	1 000 000
Úroky za 6 měsíců	-8 029
Poplatky za dokumentaci	-2 800
Pojištění EGAP	-7 000
Celkové náklady na úvěr	-17 829

Zdroj: vlastní zpracování.

Náklady na úvěr jsou vyčísleny v EUR, do celkových nákladů pak vstupuje i kurz zahraniční měny, přičemž může dojít ke snížení nákladů, pokud bude domácí měna posilovat nebo naopak zvýšení hodnoty nákladů jestliže domácí měna oslabí.

Poskytovatelem úvěru je požadováno pojištění EGAP proti úvěrovému riziku, které představuje dodatečné náklady na exportní úvěr. Částka pojistného se odvíjí od rizika dané země, hodnoty úvěru a doby trvání pojištění (odpovídá době čerpání úvěru). Je prováděna klasifikace zemí¹⁰³ vycházející z teritoriálního rizika země. Existuje 7 skupin, přičemž 0 jsou země s nízkým a naopak 7 s extrémně vysokým teritoriálním rizikem. Rusko je klasifikováno jako 3, díky čemuž bude dosahovat nižších nákladů na pojištění než země s vyšším klasifikačním koeficientem. Na výši pojistného má vliv i úvěrová kvalita dlužníka, jeho schopnost splácet své dluhy. V níže přiložené tabulce je vypočítáno pojištění dle nastavených parametrů úvěru:

- hodnota úvěru EUR 1 000 000, ekv. CZK 25 865 000¹⁰⁴,
- doba pojištění 6 měsíců,
- klasifikované riziko země 3.

V tabulce č. 11 jsou zachyceny varianty pojištění EGAP v závislosti na riziku země a úvěrové kvalitě společnosti.

¹⁰³ EGAP. *Klasifikace zemí* [online]. [vid. 2013-04-12].

Dostupné z: <http://www.egap.cz/informace/klasifikace-zemi/index.php>.

¹⁰⁴ Přepočítáno kurzem ČNB střed ke dni 12. 4. 2013 CZK 25,865 za 1 EUR.

Tab. 11: Pojištění EGAP exportního úvěru společnosti AB

Země: Rusko (kategorie země: 3)		
Standardní spoluúčast při krytí komerčních rizik:	5,0	%
Standardní spoluúčast při krytí teritoriálních (politických) rizik:	5,0	%
Výše úvěru:	25 865 000	Kč
Doba splácení:	6	měsíců
◀ Předchozí		

Pojistné		
Riziková kategorie kupujícího SOV/CC0:	150 017 Kč	0,58%
Riziková kategorie kupujícího CC1:	165 536 Kč	0,64%
Riziková kategorie kupujícího CC2:	181 055 Kč	0,70%
Riziková kategorie kupujícího CC3:	193 988 Kč	0,75%
Riziková kategorie kupujícího CC4:	219 853 Kč	0,85%
Riziková kategorie kupujícího CC5:	250 891 Kč	0,97%

Zdroj: vlastní zpracování.

Na konečnou hodnotu pojištění má vliv i úvěrová kvalita dlužníka, v tabulce se jedná o položku riziková kategorie kupujícího označená jako CC, v případě našeho podniku se jedná o dobrou úvěrovou kvalitu (CC2), kdy podnik splácí závazky včas a neočekává se, že by došlo k náhlému výraznému zhoršení situace.

Pro celkové vyhodnocení úvěru musíme do nákladů započítat i pojištění EGAP ve výši CZK 181 055 přepočteno na **EUR 7 000**, což společně s náklady na úroky a poplatky odpovídá částce **EUR 17 829**.

4.2.3 Dílčí závěr

Při srovnání financování zahraniční transakce je pro podnik výhodnější profinancovat obchod pomocí forfaitingu, tento výsledek je ovlivněn především navýšením nákladů na pojištění EGAP v případě úvěrového financování. Rozdíl mezi náklady je **EUR 2 994** ve prospěch forfaitingu, tato výhoda může při srovnání s úvěrem pramenit z vlastní podstaty forfaitingu, že je konstruován především pro minimalizaci rizika nezaplacení při zahraničních transakcích. V případě exportního úvěru je podnik více zatěžován administrativně a to jak při samotné žádosti o úvěr, tak i při zajišťování pojištění EGAP. Při odkupu pohledávky přenáší část administrativní zátěže na odběratele a jeho banku při vyřizování dokumentárního akreditivu.

Závěr

V posledních letech prochází světové hospodářství nepříznivým vývojem projevujícím se stagnací či poklesem výkonu ekonomik jednotlivých zemí, což se odráží v nižší spotřebě domácností a nižší aktivitě podnikatelských subjektů. Právě podnikatelské subjekty se pohybují ve více rizikovém prostředí, musejí si své obchodní partnery pečlivě vybírat, na druhou stranu najít spolehlivé odběratele je stále obtížnější a podnik musí přistoupit i k rizikovějším obchodům, přičemž se rozumí, že obchody se zahraničními subjekty jsou v zásadě rizikovější než ty s domácími obchodními partnery. Lze konstatovat, že pro tyto příležitosti je vhodné využít alternativní možnosti financování firemních aktivit, mezi něž patří i forfaiting, při jehož využití je právě riziko neuhrazení pohledávky přenášeno na další subjekt.

Cílem práce bylo zhodnocení různých zdrojů, které může podnik využívat při svém financování, specifikování jejich výhod, nevýhod a způsobu jejich užití. Podrobnější pohled byl věnován oblasti odkupu pohledávek mající pozitivní dopad na peněžní toky podniku, a který je využitelný právě jako jeden z alternativních zdrojů firemního financování. Byly sledovány možnosti podnikatelských subjektů v alternativním financování, které jim poskytují domácí finanční instituce. Při analyzování nabídky finančních subjektů v oblasti odkupu pohledávek v České republice bylo prokázáno, že se tímto produktem zaobírá celá řada finančních institucí ať už bank nebo specializovaných společností. Jejich nabídka není častěji využívána, což plyne pravděpodobně z nedostatečného povědomí podniků o výhodách odkupu pohledávek. U šetřených finančních subjektů zaznamenal objem obchodů forfaitingu v případě menších poskytovatelů služby patrný odliv obchodů v posledních třech letech právě v důsledku hospodářského útlumu, naopak u velkých subjektů typu ČSOB docházelo k navyšování obchodních aktivit. Odkup pohledávky forfaitingem lze doporučit větším podnikům zabývajícím se exportem své produkce do zahraničí. Exportéři tak dosáhnou profinancování své zakázky a zároveň se vyhnou riziku neuhrazení dodávky zahraničním dodavatelem. Lze konstatovat, že cíle práce bylo dosaženo, potvrdila se dostupnost služeb v oblasti odkupu pohledávek v České republice i jejich vhodnost využití při financování obchodů při zahraničních obchodech.

Při srovnání financování odkupem pohledávek a úvěrem byly prokázány nižší náklady při běžném způsobu úvěrování, jeho nedostatkem naopak je, že si firma čerpající úvěr zvyšuje zadluženost a do jisté míry zhoršuje finanční zdraví podniku. Výhodou finanční služby odkupu pohledávek je příležitost získat finanční prostředky jinou cestou než klasickým úvěrováním a podpořit či rozvinout činnosti podniku a nezatěžovat pasiva podniku cizími zdroji. Hlavním přínosem je bezesporu zbavení se rizika nezaplacení pohledávky odběratelem a přenesení tohoto rizika na jinou instituci - forfaitéra. Lze konstatovat, že je odkup pohledávky přínosným pro odběratele i dodavatele. Dodavatel získává peněžní prostředky dříve, než dojde ke splatnosti pohledávky, i když za to platí cenu v podobě diskontu, navíc se však zbavuje právě rizika nezaplacení pohledávky a poskytuje odběrateli benefit v podobě odložené splatnosti pohledávky. Odběratel díky forfaitingu získává více času na uhrazení svého závazku a je pravděpodobné, že v době, kdy bude svůj závazek hradit, bude mít už zajištěny příjmy z investice, která byla realizována na základě dodávky od dodavatele.

Diplomová práce se věnovala nejen teoretickému vymezení finančních služeb při odkupu pohledávek, ale i jejich praktickému uplatnění a porovnání s běžným úvěrováním. Porovnání bylo zaměřeno nejen na finanční zhodnocení obou variant financování, které je zachyceno vyčíslením nákladů na odkup pohledávky nebo na poskytnutý úvěr, ale i na formální náležitosti financování, které jsou po podniku vyžadovány poskytovatelem finanční služby a mající dopad na administrativní zátěž podniku. Dalším významným faktorem při hodnocení bylo riziko neuhrazení pohledávky odběratelem, které podnik postupuje v jednotlivých variantách financování. Toto riziko podniky lépe eliminují v případě forfaitingu.

Oblastí, které se už diplomová práce nevěnuje vzhledem ke svému omezenému rozsahu, ale s daným tématem souvisí, je problematika jak odkupu pohledávek, tak vlastního způsobu financování podniků v zahraničních zemích. Bylo by možné sledovat trendy ve financování subjektů např. v sousedních zemích a vývoj využívání alternativních zdrojů financování v posledních letech, kdy se hospodářský útlum projevil na celosvětové úrovni a odrazil se nejen na aktivitě podnikatelských subjektů, ale i způsobu využívání vlastních a cizích zdrojů.

Závěrem lze konstatovat, že podniky nejsou ve svých záměrech omezovány čerpáním pouze tradičních zdrojů financování, ale mají široce dostupné alternativní varianty financování odkupem pohledávek. Vlastní rozhodnutí, zda podnik upřednostní nižší náklady v případě čerpání tradičního úvěru před minimalizací rizika při využití forfaitingu, závisí na zhodnocení cílů jednotlivých podniků. Z hlediska dostupnosti a již zmiňovaných výhod a i přes vyšší náklady lze forfaiting doporučit jako vhodný moderní nástroj financování.

Seznam citací

Monografie

BREALEY, Richard A., Steward C. MYERS and F. ALLEN. *Principles Of Corporate Finance*. 8th ed., McGraw-Hill: IRWIN, 2008. ISBN: 0071266755, 9780071266758.

DVOŘÁK, P. *Bankovníctví pro bankéře a klienty*. 3. vyd. Praha: Linde, 2005. ISBN 80-7201-515-X.

MARVANOVÁ, M. aj. *Platební styk*. 2. vyd. Praha: Bankovní institut, 1998. Bez ISBN.

KALABIS, Z. *Základy bankovníctví: Bankovní obchody, služby, operace a rizika*. 1. vyd. Brno: BizBooks, 2012. ISBN 978-80-265-0001-8.

REVENDA, Z. aj. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 3. vyd. Praha: Management Press, 2004. ISBN-80-7261031-7.

SYNEK, M. aj. *Manažerská ekonomika*. 5. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. ISBN-978-80-247-3494-1.

VALACH, J. *Finanční řízení podniku*. 2. vyd. Praha: Ekopress, 1999. ISBN 80-86119-21-1.

VALACH, J. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 3. vyd. Praha: Ekopress, 2010. ISBN 978-80-86929-71-2.

WÖHE, G. a E. KISLINGEROVÁ. *Úvod do podnikového hospodářství*. 2. vyd. Praha: C.H.Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-897-2.

Odborné články

BAKAJ, M. a J. BÁBEK. Hospodářská komora Havlíčkův Brod. *Devatero pro financování firem v době krize* [online], 2009. [vid. 2013-02-21].

Dostupné z: http://www.hkhhb.org/user_files/Dokument/doc1236243228.doc.

International Forfaiting Association. *Benefits of Forfaiting* [online]. [vid. 2013-02-20].
Dostupné z <http://www.forfaiters.org/forfaiting/benefits>.

MORAN, John F. Jr. *A user's guide to forfaiting: What it is, who uses it and why?* Credit & Financial Management Review [online]. [vid. 2013-02-20].
Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/222536247?accountid=17116>.

U.S.Department of Commerce. *Forfaiting – International trade administration*, [online]. [vid. 2013-02-20].
Dostupné z: http://trade.gov/media/publications/pdf/trade_finance_guide2007ch10.pdf.

VINTER, J. *Forfaiting – elegantní finanční řešení*. CFO World [online]. [vid. 2013 02-20].
Dostupné z: <http://cfoworld.cz/financni-sluzby/forfaiting-elegantni-financni-reseni-448>.

VINTER, J. *Forfaiting vstává jako Fénix z popela*. CFO World [online]. [vid. 2013-02-20].
Dostupné z: <http://cfoworld.cz/financni-sluzby/jan-vinter-forfaiting-vstava-jako-fenix-z-popela-1949>.

Internetové zdroje

Česká exportní banka [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/>.

Česká spořitelna [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.csas.cz/>.

ČSOB Factoring [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.csobfactoring.cz/>.

Factoring České spořitelny [online]. [vid. 2013-03-11].

Dostupné z: <http://www.factoringcs.cz/>.

Komerční banka [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/>.

Raiffeisenbank [online]. [vid. 2013-03-14]. Dostupné z: <http://www.rb.cz/>.

Swiss forfait [online]. [vid. 2013-03-14]. Dostupné z: <http://swissforfait.com/cs>.

Transfinance [online]. [vid. 2013-03-11]. Dostupné z: <http://www.transfinance.cz/>.

UniCredit Bank [online]. [vid. 2013-03-14]. Dostupné z: <http://www.unicreditbank.cz/>.

Seznam příloh

Příloha A – Dotazníkové šetření Česká exportní banka, a.s.	2
Příloha B – Dotazníkové šetření Československá obchodní banka, a.s.	2
Příloha C – Dotazníkové šetření Raiffeisenbank, a.s.	2
Příloha D – Dotazníkové šetření Swiss forfait s.r.o.	2
Příloha E – Dotazníkové šetření Transfinance, a.s.	2
Příloha F – Dotazníkové šetření UniCredit Bank Czech Republic, a.s.	2

Příloha A – Dotazníkové šetření Česká exportní banka, a.s.

1. Nabízíte faktoringové i forfaitingové služby? Pokud ano, jak dlouho je poskytujete?

Faktoringové operace nenabízíme, protože se jedná o velké množství operací menší hodnoty, na což ČEB není personálně, ani technicky, vybavena. Forfaiting nabízíme od r. 2007.

2. Jak se vyvíjely objemy obchodů faktoringu/forfaitingu v posledních letech?

Nejvyšších objemů jsme ve forfaitingu dosahovali v r. 2009, v posledních letech objemy značně klesly. Způsobilo to několik faktorů, jednak hospodářská krize, která obecně omezuje objemy poptávaného financování, jednak změny politiky ČEB, které měly za následek, že se forfaiting v poslední době dostal do polohy spíše doplňkového produktu ČEB.

3. Hodláte v této oblasti svou činnost rozšiřovat nebo je pro Vás rozsah/objem poskytovaných služeb v případě faktoringu a forfaitingu dostačující?

O faktoringu neuvažujeme. Forfaiting bychom rádi dostali opět na vyšší úroveň objemů i počtu transakcí, ale závisí to mj. i na přístupu vedení banky, které se v posledních letech velmi často střídá.

4. Máte stanovenou minimální výši pohledávky forfaiting a faktoring? Jakou?

U jednotlivých odkupovaných pohledávek máme stanoveny spodní limity objemu:

- a) EUR 100 000,- u pohledávek z akreditivů s odloženou platbou*
- b) EUR 200 000,- u pohledávek z vývozního kontraktu s exportním pojištěním.*

5. Pro jakou dobu splatnosti nabízíte forfaiting a faktoring?

Forfaiting nabízíme pro zbytkové splatnosti 90 dnů až 2 roky, delší splatnosti jen ve výjimečných případech.

6. Jaký je podíl zahraničních pohledávek na Vámi poskytovaném forfaitingu/faktoringu?

100% - odkupujeme výhradně pohledávky z exportu (viz posláni ČEB).

7. Jako výhoda forfaitingu je uváděna rychlost zpracování - za jak dlouho po podání žádosti dojde k odkupu pohledávky od dodavatele resp. k samotnému proplacení pohledávky?

Zpracování je rychlejší než u úvěrových případů. Ale na rozdíl od komerčních bank, které běžně pracují s limity na dlužníky, musíme v ČEB většinou každý případ nechat schvalovat ad hoc a také nechat pojišťovat, což obojí dobu zpracování oproti komerčním bankám prodlužuje.

U akreditivních pohledávek se proto dá počítat časové rozpětí od požadavku vývozce až do okamžiku proplacení pohledávky cca 4-6 týdnů, u pohledávek z vývozního kontraktu spíše ke 2 měsícům.

8. V jakých obvyklých termínech jsou zpracovávány požadavky na faktoring/forfaiting? Za jakých předpokladů/podmínek?

To zní stejně jako otázka č. 7.

9. Jaké typy faktoringu nabízíte? (Regresní, bezregresní, pouze financování pohledávek či včetně servisu, tuzemský/zahraniční).

Faktoring žádný. Pouze forfaiting, a to pouze bezregresní, pouze odkup pohledávek jako takových, pouze pohledávek za zahraničními odběrateli nebo za jejich bankami.

10. Nabízíte předexportní financování? Za jakých podmínek?

Ano, nabízíme běžně. Musí jít o financování výroby zboží určeného pro export. Zpravidla musí být tento úvěr pojištěn u exportní pojišťovny a musí platit, že splacení tohoto úvěru probíhá formou čerpání exportního úvěru odběratelského nebo dodavatelského, případně formou odkupu pohledávek, které bude mít příjemce předexportního úvěru za zahraničními dlužníky. Jinak se pracovní postupy a cenové podmínky neliší od jiných exportních úvěrů.

Ing. František Nepraš
Senior Credit Manager
Head of Trade Finance
Česká exportní banka, a.s.

18.1.2013

Příloha B – Dotazníkové šetření Československá obchodní banka, a.s.

1. Nabízíte faktoringové i forfaitingové služby? Pokud ano, jak dlouho je poskytujete?

ČSOB jako banka nabízí především forfaitingové služby, a to již cca 10 let. Faktoring nabízí specializovaná dceřiná společnost ČSOB Faktoring, založená roku 1992 (100% dcerou ČSOB je od roku 2006).

2. Jak se vyvíjely objemy obchodů faktoringu/forfaitingu v posledních letech?

Mohu uvést údaje pouze za specializované oddělení ČSOB, tedy nepočítám ČSOB Faktoring. Vývoj portfolia celkem odkoupených pohledávek je tento (tedy celkový objem odkoupených a zaknihovaných pohledávek k datu):

31.12.2010 1,470 mil. Kč

31.12.2011 1,531 mil. Kč

31.12.2012 1,946 mil. Kč.

3. Hodláte v této oblasti svou činnost rozšiřovat nebo je pro Vás rozsah/objem poskytovaných služeb v případě faktoringu a forfaitingu dostačující?

Pro nejbližší dobu je rozsah a zřejmě i objem poskytovaných služeb dostačující.

4. Máte stanovenou minimální výši pohledávky forfaiting a faktoring? Jakou?

Striktně stanovena není, ale s ohledem na rentabilitu je minimální objem jednotlivé transakce cca 5 mil. Kč.

5. Pro jakou dobu splatnosti nabízíte forfaiting a faktoring?

90 dní až 15 let.

6. Jaký je podíl zahraničních pohledávek na Vámi poskytovaném forfaitingu/faktoringu?

Cca 20%.

7. Jako výhoda forfaitingu je uváděna rychlost zpracování - za jak dlouho po podání žádosti dojde k odkupu pohledávky od dodavatele resp. k samotnému proplacení pohledávky?

Závisí především na úrovni schvalování v závislosti na parametrech dané transakce, ale v zásadě řekněme průměrně 3 týdny.

8. V jakých obvyklých termínech jsou zpracovávány požadavky na faktoring/forfaiting? Za jakých předpokladů/podmínek?

U této otázky nevím, co chcete slyšet. Obecným předpokladem zpracování požadavku vůbec je především bonita dlužníka či ručitele.

9. Jaké typy faktoringu nabízíte? (Regresní, bezregresní, pouze financování pohledávek či včetně servisu, tuzemský/zahraniční).

Nabízíme všechny zmíněné typy, ale bez servisu (opět mluvím pouze za specializované oddělení ČSOB, nikoli za ČSOB Faktoring).

10. Nabízíte předexportní financování?

Výjimečně, toto je doména spíše útvaru exportních odběratelských úvěrů.

Příloha C – Dotazníkové šetření Raiffeisenbank, a.s.

1. Nabízíte faktoringové i forfaitingové služby? Pokud ano, jak dlouho je poskytujete?

Ano nabízíme faktoringové služby od r. 2000, forfaitingové od roku 2001.

2. Jak se vyvíjely objemy obchodů faktoringu/forfaitingu v posledních letech?

Faktoring - objem odkoupených pohledávek v mil. CZK

2009 11 228

2010 12 431

2011 12 167

2012 9 165.

3. Hodláte v této oblasti svou činnost rozšiřovat nebo je pro Vás rozsah/objem poskytovaných služeb v případě faktoringu a forfaitingu dostačující?

Ano, hodláme svou činnost rozšiřovat.

4. Máte stanovenou minimální výši pohledávky forfaiting a faktoring? Jakou?

Nemáme stanovenou min. výši pohledávky, rozhodující je ekonomika projektu (náklady - výnosy).

5. Pro jakou dobu splatnosti nabízíte forfaiting a faktoring?

Faktoring - standardní doba splatnosti je 90 dnů, max. 180 dnů, u forfaitingu od 90 dnu do 5 let, ve výjimečných případech i delší.

6. Jaký je podíl zahraničních pohledávek na Vámi poskytovaném forfaitingu/faktoringu?

7. Jako výhoda forfaitingu je uváděna rychlost zpracování - za jak dlouho po podání žádosti dojde k odkupu pohledávky od dodavatele resp. k samotnému proplacení pohledávky?

Zpravidla do 1 měsíce, někdy i dříve, záleží, jestli jsou bance známy účastníci transakce.

8. V jakých obvyklých termínech jsou zpracovávány požadavky na faktoring/forfaiting? Za jakých předpokladů/podmínek?

Podmínky jsou vždy individuální, termín zpracování závisí na tom, jak rychle jsou dodány všechny relevantní podklady.

9. Jaké typy faktoringu nabízíte? (Regresní, bezregresní, pouze financování pohledávek či včetně servisu, tuzemský/zahraniční).

regresní, bezregresní, tuzemský, zahraniční, kombinace.

10. Nabízíte předexportní financování? Za jakých podmínek?

Ano, nabízíme. Základními podmínkami jsou:

- bonitní zahraniční pohledávka
- vynikající performance exportéra
- vyhovující platební podmínky exportního kontraktu.

Příloha D – Dotazníkové šetření Swiss forfait s.r.o.

1. Nabízíte faktoringové i forfaitingové služby? Pokud ano, jak dlouho je poskytujete?

- Ano, naše společnost poskytuje služby faktoringové i forfaitingové a to od roku jejího založení -2008.

2. Jak se vyvíjely objemy obchodů faktoringu/forfaitingu v posledních letech?

- Vzhledem k tomu, že jsme soukromá společnost, tyto výsledky nezveřejňujeme. Nicméně Vám mohu říci, že v posledních letech obchody dosáhly objemu v mld. korun.

3. Hodláte v této oblasti svou činnost rozšiřovat nebo je pro Vás rozsah/objem poskytovaných služeb v případě faktoringu a forfaitingu dostačující?

- Se stávající činností naší společnosti jsme spokojeni, nicméně se nebráníme jakékoli nové možnosti naše portfolio klientů rozšiřovat.

4. Máte stanovenou minimální výši pohledávky forfaiting a faktoring? Jakou?

- Tuzemské financované pohledávky se nejčastěji pohybují od 500 000,00 Kč a výš. U zahraničního obchodu to je cca od 50 000,00 EUR a výš.

5. Pro jakou dobu splatnosti nabízíte forfaiting a faktoring?

- 30 dnů až 5 i více let v závislosti na konkrétních pohledávkách.

6. Jaký je podíl zahraničních pohledávek na Vámi poskytovaném forfaitingu/faktoringu?

- Cca 95%.

7. Jako výhoda forfaitingu je uváděna rychlost zpracování - za jak dlouho po podání žádosti dojde k odkupu pohledávky od dodavatele resp. k samotnému proplacení pohledávky?

- Po poskytnutí veškeré potřebné dokumentace, jsme schopni financovat obvykle do dvou týdnů.

8. V jakých obvyklých termínech jsou zpracovávány požadavky na faktoring/forfaiting? Za jakých předpokladů/podmínek?

- Jak bylo zmíněno v bodě 7., je předpokladem pro obchod bonitní klient a kompletní dokumentace, která se zpracovává dva až tři týdny.

9. Jaké typy faktoringu nabízíte? (Regresní, bezregresní, pouze financování pohledávek či včetně servisu, tuzemský/zahraniční).

- Poskytujeme bezregresní faktoring, forfaiting a financujeme pohledávky jak tuzemské tak zahraniční.

10. Nabízíte předexportní financování? Za jakých podmínek?

- Ano, máme zkušenost i s financováním výroby, ale v omezeném rozsahu. Podmínkou je silný finální klient s dobrou platební morálkou a rovněž spolehlivý dodavatel/výrobce.
- Obvykle je cena předexportního financování vyšší než u standardního faktoringu/forfaitingu.

Příloha E – Dotazníkové šetření Transfinance, a.s.

1. Nabízíte faktoringové i forfaitingové služby? Pokud ano, jak dlouho je poskytujete?

Ano, nabízíme obojí služby a to od roku 1991, kdy byla naše společnost založena.

2. Jak se vyvíjely objemy obchodů faktoringu/forfaitingu v posledních letech?

Objem obchodů faktoringových i forfaitových společností rostl do roku 2008, v roce 2009 zaznamenal výrazný propad a od té doby opět roste.

3. Hodláte v této oblasti svou činnost rozšiřovat nebo je pro Vás rozsah/objem poskytovaných služeb v případě faktoringu a forfaitingu dostačující?

Transfinance a. s. poskytují kompletní faktoringový servis, jsou součástí Factor Chain International. Rozsah služeb tedy nelze příliš navyšovat. Objemy obchodů se, pochopitelně, navyšovat snažíme.

4. Máte stanovenou minimální výši pohledávky forfaiting a faktoring? Jakou?

Minimální výši jednotlivé pohledávky stanovenou nemáme. Předpokládáme ale roční obrat postoupených pohledávek minimálně CZK 15 mil.

5. Pro jakou dobu splatnosti nabízíte forfaiting a faktoring?

Maximální platební podmínka pro faktoring je 120 dnů, pro forfaitingový obchod 10 let.

6. Jaký je podíl zahraničních pohledávek na Vámi poskytovaném forfaitingu/faktoringu?

Podíl exportu na celkovém obratu společnosti je kolísavý, pohybuje se okolo 40%.

7. Jako výhoda forfaitingu je uváděna rychlost zpracování - za jak dlouho po podání žádosti dojde k odkupu pohledávky od dodavatele resp. k samotnému proplacení pohledávky?

Odkoupenou pohledávku, tedy pohledávku postoupenou na Transfnance, financujeme druhý den a to zpravidla z 80%. Zbývající část obdrží klient po úhradě odběratele.

8. V jakých obvyklých termínech jsou zpracovávány požadavky na faktoring/forfaiting? Za jakých předpokladů/podmínek?

Rychlost uzavření faktoringové/forfaitingové smlouvy záleží do velké míry na rychlosti klienta v poskytování podkladů nutných pro schválení obchodního případu. Od obdržení podkladů jsme schopni případ schválit, podepsat smlouvy a poskytnout prvního financování obvykle do 14 dnů.

9. Jaké typy faktoringu nabízíte? (Regresní, bezregresní, pouze financování pohledávek či včetně servisu, tuzemský/zahraniční).

Z vyjmenovaných faktoringů nabízíme kombinace:

Regresní-bezregresní, tuzemský-zahraniční, pouze zajištění pohledávek, pouze inkaso pohledávek.

10. Nabízíte předexportní financování? Za jakých podmínek?

V současné době nenabízíme předexportní financování samostatně. Pro klienty využívající klasický faktoring však tuto službu nabízíme.

Příloha F – Dotazníkové šetření UniCredit Bank Czech Republic, a.s.

1. Nabízíte faktoringové i forfaitingové služby? Pokud ano, jak dlouho je poskytujete?

Jen forfaiting, více než deset let.

2. Jak se vyvíjely objemy obchodů faktoringu/forfaitingu v posledních letech?

2011 – CZK 1,8 mld.

2012 – CZK 3,8 mld. odkoupených pohledávek.

3. Hodláte v této oblasti svou činnost rozšiřovat nebo je pro Vás rozsah/objem poskytovaných služeb v případě faktoringu a forfaitingu dostačující?

V oblasti forfaitingu plánujeme výrazný růst aktivit.

4. Máte stanovenou minimální výši pohledávky forfaiting a faktoring? Jakou?

Celkový objem transakce min. CZK 10 milionů, hodnota jednoho odkupu alespoň CZK 400t.

5. Pro jakou dobu splatnosti nabízíte forfaiting a faktoring?

45 dní – 15 let.

6. Jaký je podíl zahraničních pohledávek na Vámi poskytovaném forfaitingu/faktoringu?

Pohybuje se okolo 30 – 35 %.

7. Jako výhoda forfaitingu je uváděna rychlost zpracování - za jak dlouho po podání žádosti dojde k odkupu pohledávky od dodavatele resp. k samotnému proplacení pohledávky?

Existuje i varianta provést odkup v den předložení dokladů.

8. V jakých obvyklých termínech jsou zpracovávány požadavky na faktoring/forfaiting? Za jakých předpokladů/podmínek?

Návrh smlouvy do dvou dnů od obdržení kontraktu a dokladů, samotný odkup do dvou pracovních dní, jsou-li dokumenty v pořádku.

9. Jaké typy faktoringu nabízíte? (Regresní, bezregresní, pouze financování pohledávek či včetně servisu, tuzemský/zahraniční).

Pouze forfaiting, tuzemský i zahraniční, bezregresní.

10. Nabízíte předexportní financování? Za jakých podmínek?

Nabízíme. Včetně pojištění EGAP, ale i bez něj. Délka financování 3 – 24 měsíců, max. do výše 80 % kontraktu.

Výhradně účelové financování, s kontrolou čerpání inspekční společností. Splácení se uskutečňuje z bonitní pohledávky či zajištěné pohledávky.